MF
il quotidiano
dei mercati finanziari

Gentleman

Sayı 27 - Aralık 2018
TÜRKİYE

BU BİR GENTLEMAN KLASİĞİ

Fiyatı: 15TL - KKTC 20TL
ISSN 1307-042L
9 771307 012003

Golf şehre döndü...

Ataşehir Golf Club

www.atasehirgolf.com
Atapark Cad. No:4 Ataşehir /İstanbul
0216 412 32 42

LUCKILY, LIFE HAS ITS COMPLICATIONS.

CELEBRATING 150 YEARS OF IWC SCHAFFHAUSEN.

Portugieser Perpetual Calendar Edition “150 Years”. Ref. 5034: To mark IWC’s special birthday, we are presenting a special Jubilee collection with design cues that run through all models, all with blue or white dials. These are coated with twelve layers of top-quality lacquer that recall the enamel dials made in earlier times. The Portugieser Perpetual Calendar Edition “150 Years” with an 18-carat red gold case and white dial features a perpetual calendar and is limited to 250 watches. Timeless elegance and ultimate precision at their finest. In fact, precisely what we have been doing for the past 150 years.

Limited edition of 250 watches · Mechanical movement · Pellaton automatic winding · IWC-manufactured 52615 calibre · 7-day power reserve when fully wound · Power reserve display · Perpetual calendar with moon phase · Rotor in 18-carat gold with Jubilee insignia · See-through sapphire-glass back · Water-resistant 3 bar · Diameter 44.2 mm · Red gold · Alligator leather strap by Santoni

150 YEARS 1868

İstanbul: Arte Gioia, İstinye Park Tel: (212) 345 6506 - Greenwich, Zorlu Center Tel: (212) 353 6347 - Unifree Duty Free, Ataturk International Airport Tel: (212) 465 4327
Ankara: Greenwich, Armada Tel: (312) 219 1289 - Panora Tel: (312) 219 9315 **I Bursa:** Permun Saat, Korupark AVM Tel: (224) 241 3131
İzmir: Günkut Saat, Alsancak Tel: (232) 463 6111 **I Muğla:** Arte, Yalıkavak Marina Bodrum Tel: (252) 385 4429

IWC.COM

IWC
SCHAFFHAUSEN

Gilan

GET INSPIRED BY SARESSA COLLECTION

GILAN.COM | @GILANISTANBUL

Gilan

GET INSPIRED BY HAFSA COLLECTION

GILAN.COM | @GILANISTANBUL

HUBLOT

THE ART OF FUSION

Big Bang Unico.
Case in 18K King Gold invented and developed by Hublot
with a ceramic bezel. In-house chronograph UNICO movement.
Interchangeable strap using patented One-Click system.

CHAMBER OF OPULENCE

www.dsaat.com.tr

ISTANBUL: Hublot Boutique Istanbul IstinyePark AVM 212 345 56 65
Greenwich Zorlu AVM 212 253 63 47 • Sami Saat Galeria AVM 212 559 81 59
Setur Atatürk Havalimani 212 212 465 34 69 • Setur Sabiha Gökçen Havalimani 216 588 87 52
Time Square Kanyon AVM 0 212 353 10 56 • ANKARA: Greenwich Armada AVM 312 219 12 89
ADANA: Ipekyolu Optik Saat 322 459 52 57 • BURSA: Permun Korupark AVM 224 241 31 31
KUŞADASI: Timeless Treasure 256 614 81 65 • MUĞLA: Quadran D-Hotel Maris 252 436 91 91

hublot.com • f • • •

CHAMBER OF OPULENCE

BREITLING
1884

AIR

LAND

NAVITIMER 8

SEA

#SQUADONAMISSION

The Breitling Cinema Squad
Charlize Theron
Brad Pitt
Adam Driver

CHIARA FERRAGNI
Fashion Entrepreneur

ICONICA COLLECTION

pomellato.com
#pomellatoforwomen

Pomellato

POMELLATO BOUTIQUE
ZORLU CENTER AVM
LEVAZIM MAH. KORU SOK. NO:2
BEŞIKTAŞ / İSTANBUL
TEL.: 0545 344 55 10
rotapsaat.com

İstinyepark • Ritz Carlton • Çırağan Kempinski • Ankara (Kavaklıdere)
www.milimetric.com • (İstanbul) 212 345 63 91 • (Ankara) 312 466 08 02

MILIMETRIC

DAMATTWEEN

www.damattween.com

Evinizdeki mobilyalar şık, konforlu ve işlevsel ise **içinde Häfele vardır!**

Mutfak, banyo, vestiyer, giyinme alanı ve kapılar için Häfele Concept Project'in benzersiz çözümleri ile tanışmadan evinizi değiştirmeyin. **#içinebaktınmı**

MOBiLYA, MUTFAK, BANYO VE KAPI AKSESUARLARINI BULABiLECEĞiNiZ MAĞAZALARIMIZ

iSTANBUL Dudullu Showroom 0216 528 59 00 **Çağlayan** 0212 220 43 60 **ADANA** 0322 346 55 44 **ANKARA** 0312 349 14 24
iZMiR 0232 264 10 20 **KAYSERi** 0352 224 77 74 **Diğer şehirler için 0850 450 11 12** numaralı telefondan bize ulaşabilirsiniz.

www.hafeleconceptproject.com | www.hafele.com.tr | online.hafele.com.tr

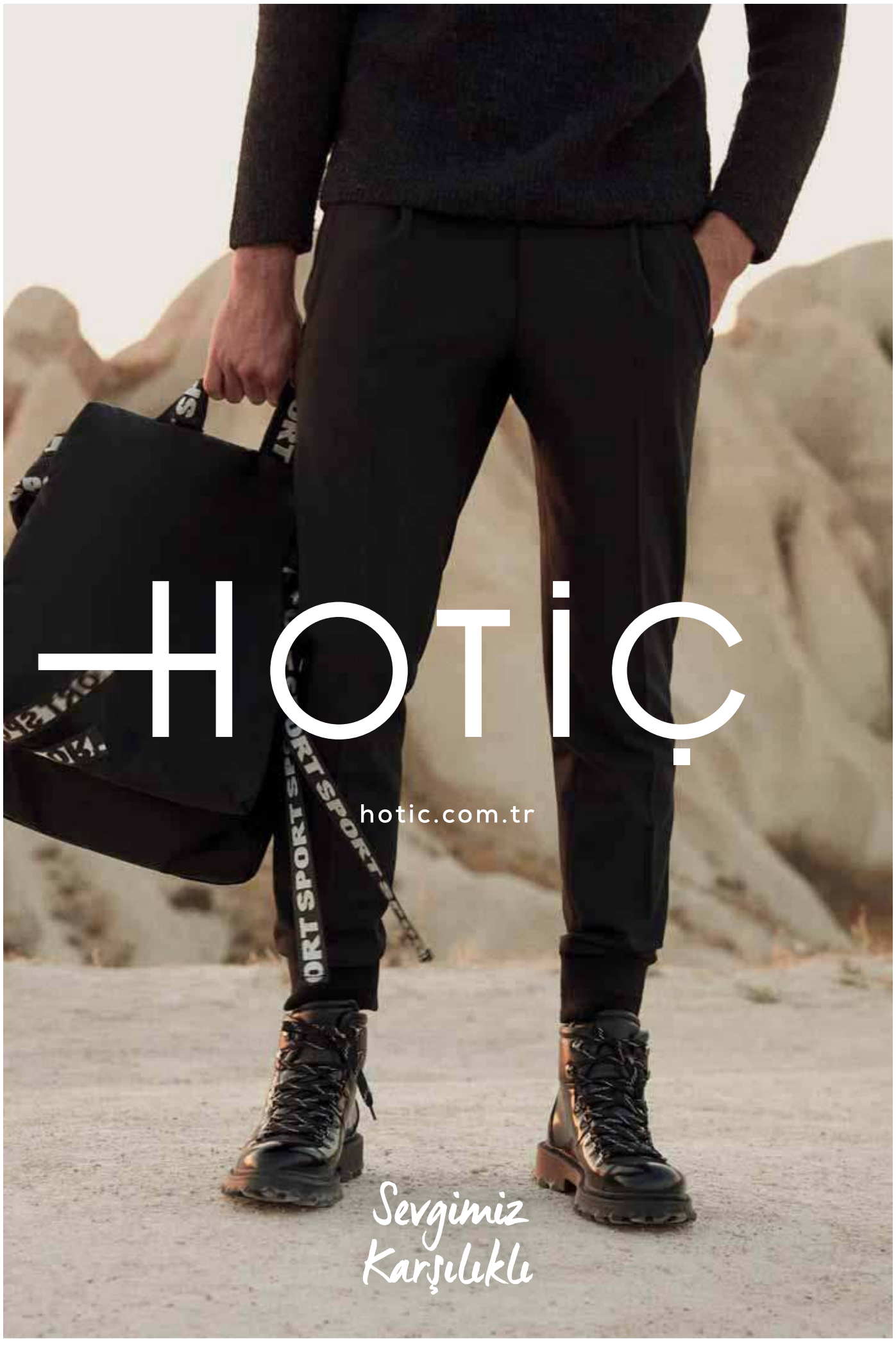
HÄFELE

Dönebilir Üst Kiler

Kalkar Kapak Makası

Tezgah Altı Kiler

Çekmece Seti


HOTIÇ
hotic.com.tr
Sevgimiz
Karşılıklı

76 YACHT

İstanbul | *+90 212 257 0030*
info@sunseekerturkey.com

Bodrum | *+90 252 385 3185*
sales@sunseekerturkey.com

SUNSEEKERTURKEY.COM

by LION diamond

Terasevler 4. Kat No: 452 Zorlu Center Zincirlikuyu - Beşiktaş / İSTANBUL
info@liondiamond.com **www.liondiamond.com**

LionDiamond lion_diamond Lion_Diamond liondiamond

50 boot Düsseldorf
19.–27.1.2019
boot.de

AZIMUT 60

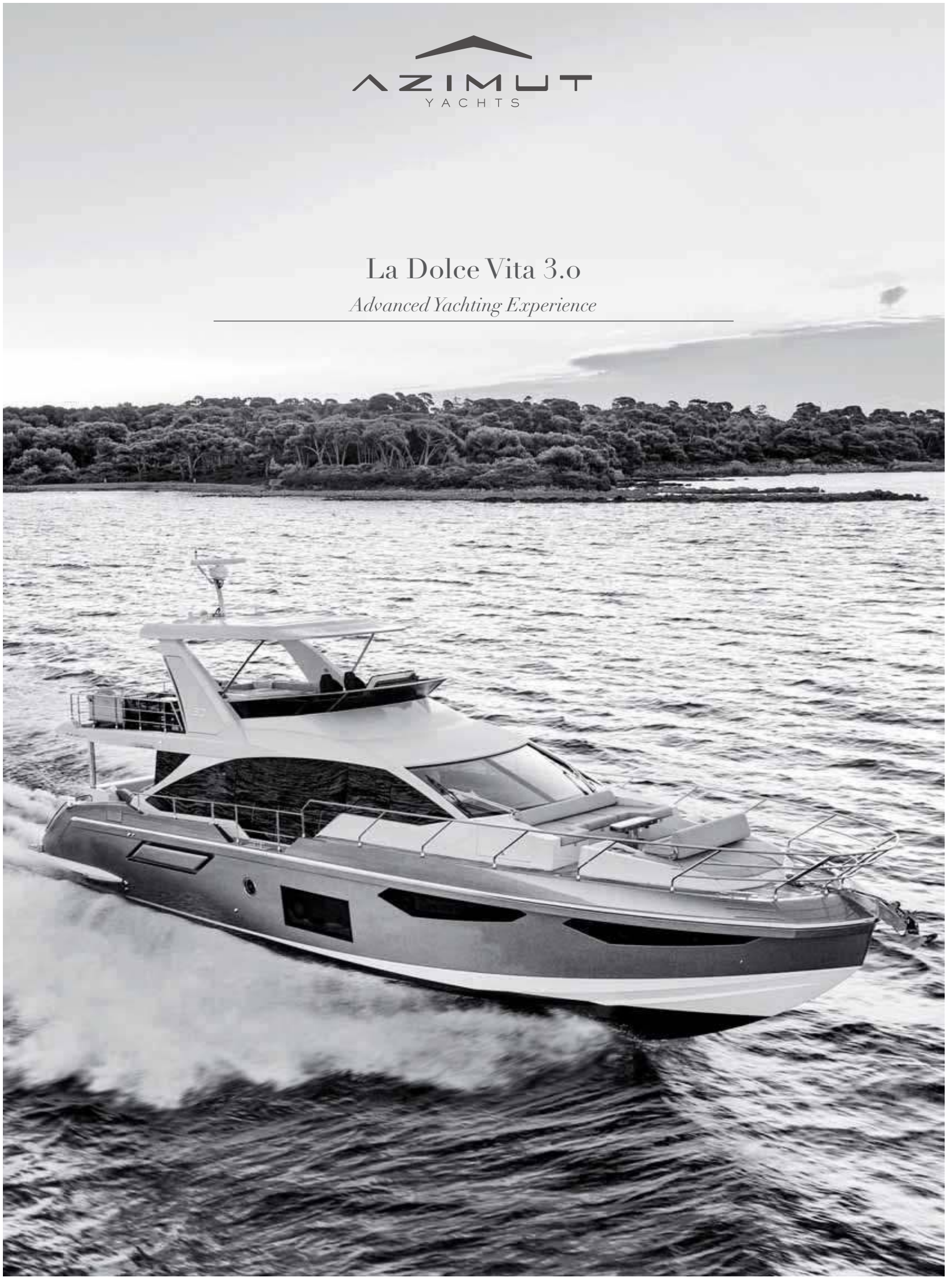
Exterior Design _ **Stefano Righini**
Interior Design _ **Achille Salvagni Architetti**

KARINA MARINE GROUP
Ataköy Marina Park Residence 1. Kat No:104 İstanbul Tel: 0212 560 4004
info@karina.com.tr - www.karina.com.tr

AZIMUT
YACHTS

La Dolce Vita 3.0

Advanced Yachting Experience



A brand of AZIMUT|BENETTI Group

azimutyachts.com.tr

KiGiLi
1938

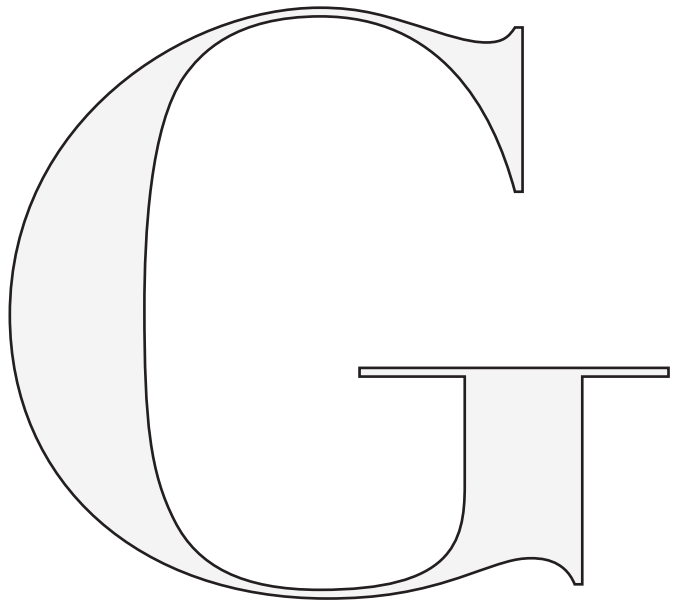
www.kigili.com | kigiligiyim

Abdullah Kigili

EXCLUSIVE CUT

www.abdullah.kigili.com | abdullahkigili

Editör



Geri Sayım Zamanı

"Zorlukların farkındayız... Ama ülke olarak sahip olduğumuz dinamikler ile bunu da atlatacak güce sahip olduğumuzu da iyi biliyoruz...2019 bembeyaz sayfalar açtığımız bir yıl olsun..."

Acısıyla tatlısıyla bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanıyoruz... Şüphesiz 2018 hepimiz için zor bir sene oldu... Dövizde yaşanan dalgalanma, buna bağlı olarak Türk Lirası'ndaki ani değer kaybı, yüksek enflasyon ve artan borçlar bu yılı zorlu kılan nedenlerin başlıcalarıydı... Krizi fırsata çevirebilenler ise "Gemisini kurtaran kaptan"lardı... Yılın ikinci yarısı ise nispeten toparlanma emarelerini hissettiğimiz bir dönemdi...

2019 da çok kolay olmayacak, farkındayız... Ama ülke olarak her zaman olduğu gibi sahip olduğumuz dinamikler ile bunu da atlatacak güce sahip olduğumuzu biliyoruz... Güçlü şirketlerimiz, dünyanın en iyi sistemlerinden birine sahip olan bankalarımız ve üretkenliğimizle bunu da aşacağımıza eminimiz... Gentleman Ailesi olarak biz de bu inancımızla durmadan çalışmaya devam ediyoruz...

Aralık ayı siz değerli okurlarımızın da bildiği üzere dergimiz Gentleman için oldukça özel bir aydır... Bir "Gentleman Klasiği" olduğu üzere Türkiye'nin centilmenlerini bir araya getirdiğimiz özel sayımızla sizlerin huzurundayız bir kez daha...

Türkiye'nin birbirinden değerli 11 ismi bu kez Hotel Les Ottomans'ın ev sahipliğinde lacivert takım elbiseleriyle objektiflerimizin karşısına geçtiler... Bu vesileyle toplu kapak çekimimizde bizleri yalnız bırakmayan Alinur Velidedeoğlu, Eyüp Bartık, Hakan Ateş, Hilmi Uytun, Mehmet Ali Bal, Mehmet Nane, Ozan Şener, Selim Okutur, Serdar Hotiç, Süleyman Orakçıoğlu ve Ünal Aysal'a da teşekkürü borç biliyorum...

Gentleman Dergisi olarak biz bu yıl 30'a yakın VIP organizasyona imza attık. Bunun da haklı gururunu yaşıyoruz... Bunların bir kısmını da dergimizin sayfalarında sizlerle paylaştık ve paylaşmaya da devam ediyoruz... Bu ayki sayımızda da yeni gerçekleştirdiğimiz organizasyonlarımızdan en özel kareleri bulacaksınız...

Artık 2019 için geri sayım zamanı... Yeni yıl hepimizin bembeyaz sayfalar açtığı mutlu, sağlık dolu, huzurlu ve bol kazançlı bir yıl olsun... Gentleman'ın da 2019 sürprizlerini bekleyin...

Montegrappa

ROTAP

Montegrappa Boutique, Zorlu Center Avm TEL: +90 212 353 68 15

İstanbul,ZORLU Center, Raffles Arcade, Levent,TEL: +90 212 353 65 25 rotapzorlu@rotapsaat.com.tr
Ankara, Arjantin Caddesi; 16/A Çankaya , TEL: +90 312 466 11 08 baskentrotap@rotapsaat.com.tr
İzmir, Dr. Mustafa Enver bey Cad No: 1/A Alsancak, TEL: +90 232 501 18 19 izmirrotap@rotapsaat.com.tr
www.rotapsaat.com

İÇİNDEKİLER

36 ● HUBLOT BIG BANG MECA-10 P2P
Hublot Bitcoin'nin 10.yılını kutlamak için sınırlı sayıda ürettiği Big Bang Meca-10 P2P modelini tanıttı. Hublot yaptığı bu girişim ile sadece Bitcoin kullanılarak saat satan ilk marka oldu...

38 ● FRANSIZ ESİNTİLERİ
La Petite Maison, Güney Fransa mutfağından ilham alan imza yemeklerinin yanı sıra sonbahara özel menüsüne eklediği yeni lezzetler ile şehrin en keyifli mekanlarından biri olmaya devam ediyor...

40 ● KONSEPTİYLE BİR İLK "INDREAMS"DE
Ekavart Galerisi Sandra Çavdar ve Koray Ariş'in "InDreams" kollektif sergisine 5 Ocak'a dek ev sahipliği yapacak.

42 ● YENİ YILDA DAMAT ŞIKLIĞI
Damat, Sonbahar-Kış 2019 Koleksiyonu dünyanın en lüks kumaşları ve kusursuz terziliği ile ceketten gömleğe, ayakkabıdan cüzdana, gardırobunun her parçasında kaliteden ödün vermeyen erkeğin yaşamını yansıtıyor.

Motor: V6 60° 2987 cc - Maksimum Güç: 275 HP@4000 d/d - Maksimum Tork: 600 Nm@2000-2600 d/d - Maksimum Hız: 230 km/h-0-100 km/s Hızlanma: 6,9 sn.
Yakıt Tüketimi (Karma): 7,2 l/100 km - CO_2 Emisyonları (Karma): 189 g/km - 89 g/km - İlanda gösterilen araçlar belirtilen özelliklerden farklılık gösterebilir.

Suv'ların Maserati'si

Maserati Levante Dizel.

Fer Mas OTO TİC. A.Ş.
Kuruçeşme Cad. No: 29 Kuruçeşme/İstanbul
Tel: 0212 263 30 01

Birmot Antalya
Altınova Sinan Mah. Serik Cad. No:301 07170
Kepez/Antalya Tel: (0242) 225 18 18

www.maserati.com.tr

Koç

Birmot Ankara
Söğütözü Mah. Söğütözü Cad. No: 2 Koç Kuleleri, C Blok,
No: 8-9 Çankaya/Ankara Tel: (0312) 220 55 02

Mengerler Bursa
Ovaakça Santral Mah. Istanbul Cad. No: 644
Osmangazi-Bursa Tel: (0224) 261 11 14

MASERATI

Levante

İÇİNDEKİLER

46 ● KAPAK: "BU BİR GENTLEMAN KLASİĞİ"
Türkiye zorlu geçen bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanıyor... 2018 şüphesiz ekonomik açıdan herkes için sıkıntılı geçen bir sene oldu... Artık 2019'a ise sayılı bir zaman kaldı. Beklentiler yeni senenin de kolay geçmeyeceği yönünde olsa da hepimizin ortak düşüncesi, Türkiye sahip dinamikleriyle bu krizlerin de üstesinden gelebilecek enerjiye sahip bir ülke... Aralık, dergimiz Gentleman için de her zaman özel bir aydır... Artık bir "Gentleman Klasiği" haline gelmiş gümüş kapağımızda yılın centilmenlerini toplu halde bir araya getirmenin gururunu yaşıyoruz bir kez daha... Türkiye'nin birbirinden değerli 11 ismi bu kez Hotel Les Ottomans'ın ev sahipliğinde lacivert takım elbiseleriyle objektiflerimizin karşısına geçtiler...

68 ● ZARİF VE ZAMANSIZ TASARIMLAR "TIFFANY&CO"
"Lexus ile Geziyoruz" bölümümüzün bu ayki konuğu Tiffany&Co Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökçe Atuk...

72 ● BİR İYİLİK EVRENİ "CHENOT PALACE"
Sağlık uzmanı Henri Chenot Azerbaycan'da modern teknolojik donanımlara sahip bir iyilik merkezini hayata geçirdi... Konuyla ilgili olarak 28 Kasım Çarşamba günü Chenot Palace doktoru George Gaitanos da VIP akşamüstü çayı için İstanbul'da seçkin davetlilerle biraraya gelerek sağlıklı bir ömrün şifrelerini paylaştı ...

74 ● MONAN'DAN ERKEKLERE "KUFİ KOLEKSİYON"U
Lüks mücevher markası Monan, erkeklere özel hazırladığı Kufi Koleksiyonu'nu Maserati ve Gentleman Dergisi işbirliğiyle Les Ottomans'ta çok özel bir davetle tanıttı...

80 ● ŞEHRİN SİMGESİ
Her zaman moda olan, kült kumaş denim şehrin sokaklarını ele geçiriyor. Kotları lacivert aksesuarlar ve üstlerle tamamlayarak, hemen her kadının hoşuna giden rahat ve şık bir görünüme kavuşabilirsiniz.

84 ● KRALLARI VE EMİRLERİ GİYDİREN MARKA "MILIMETRIC"
Kişiye özel lüks ısmarlama erkek dikiminin öncü markalarından biri olan Milimetric'in öyküsü 2003 yılında başladı... Markanın müşterileri arasında krallar, emirler, şeyhler ve iş dünyanın dört bir yanından seçkin iş insanları bulunuyor. Milimetric'in kurucusu olan Kağan Gökalp ile markanın Türkiye'den dünyaya açılma öyküsünü konuştuk...

88 ● 'SOSYAL ERGONOMİ'
Türkiye temsilciliğini BMS'nin yaptığı Herman Miller, geçtiğimiz günlerde çok özel bir konuğu Türkiye'de ağırladı... Markanın İçgörü Yöneticisi Bertie Van Wyk, "Çalışma Alanında Sosyal Ergonominin Önemi" temalı konferans için İstanbul'daydı...

92 ● "MÜCEVHERİN DAVETKARLIĞI"
Türkiye'de temsilciliğini Rotap'ın yaptığı Milanolu dünyaca ünlü mücevher markası Pomellato, Selda Acar'ın "Hosting"inde çok özel bir davete ev sahipliği yaptı... Terim Events tarafından organizasyonu yapılan ve 50 seçkin ismin katıldığı basına kapalı bu davette yalnızca Gentleman Dergisi yer aldı...

98 ● LÜKS OTOMOTİVCİLERİN MARKA YAYILIMI
"Son yıllarda otomotiv üreticilerinin asırlık ihtisas alanlarının dışına çıkarak, marka yayılımı adı altında farklı sektörlerde ürünler piyasaya sürmesine aşinayız. Biz de bu sayımızda bu çılgın projeleri detaylı olarak inceledik..."

100 ● TATLI SU İNSANI
Maggiore Gölü Herno'nun Patronu Claudıo Marenzi'nin hayatının tam merkezinde duruyor. Adını bir nehirden alan şirket, 70 yıl önce Lesa'da kurulmuş ve bu bölgeyi korumayı kendisine ilke edinmiş.

104 ● "NEF"ES OLMAK
Nef Yönetim Kurulu Üyesi Emine Timur "Nef Vakfi"nın faaliyetlerini ve yürüttükleri sosyal sorumluluk projelerini Gentleman'a anlattı...

108 ● EKONOMİNİN NABZI SİNPAŞ FİNANS ŞEHİR'DE TUTULDU
Uluslararası Finans Merkezi'nin yanında yükselen "Sinpaş Finans Şehir"in Tanıtım Ofisi 24 Kasım Cumartesi günü çok özel bir toplantıya ev sahipliği yaptı. Prof. Dr. Kerem Alkin'in 2019 yılı ekonomik değerlendirmelerini aktardığı toplantıya gelen davetliler; projeyi de yakından inceleme fırsatı buldular...

110 ● GENLERİN ŞİFRESİ
Doktor Serdar Savaş, 'Gen Testi' ile adını dünyaya duyurmuş bilim insanlarımızdan biri... Aynı zamanda bir ressam olan Savaş, ilizyona ve Beşiktaş'a da tutkun bir isim...

114 ● "RAIANA MÜCEVHER"
Beuaty Lounge Güzellik Merkezleri'nin kurucusu Iana Pizhurina, mücevher sektörüne de iddialı bir giriş yaptı. Pizhurina ile "Raiana" markasını konuştuk...

DENİZ GYO'DAN

HAYATIN EN ŞIK HALİ

LE CHIC BODRUM ASARLIK

VILLA·RESIDENCE·HOTEL

Özel koyu ve marinasıyla Bodrum'un merkezinde
çok şık bir yaşam sizi bekliyor.

ATAMAN

0252 313 24 42

ASARLIK MEVKİ lechicbodrum.com LeChicBodrum

DenizGYO

Hublot Big Bang Meca-10 P2P

HUBLOT BITCOIN'İN 10.YILINI KUTLAMAK İÇİN SINIRLI SAYIDA ÜRETTİĞİ BIG BANG MECA-10 P2P MODELİNİ TANITTI. HUBLOT YAPTIĞI BU GİRİŞİM İLE SADECE BITCOIN KULLANILARAK SAAT SATAN İLK MARKA OLDU...

Ricardo Guadalupe

Bitcoin 10 yıl önce Kasım 2008'de yaratıldı. Satoshi Nakamoto kod adını kullanan kişi ya da kişilerce icat edilen ve dijital ortamda saklanan bu Cryptocurrency'yi icat edenlerin kimlikleri gizemini hala koruyor. Peer to peer P2P ödeme sistemi, halen birçok yatırımcının ve kullanıcının dikkati çekiyor. Big Bang Meca-10 P2P sadece e-ticaret üzerinden sipariş verilip ödeme yapılarak satın alınabiliyor. Bu tarz cesur adımı ve yeniliği Asya'nın önde gelen dijital brokerage devi OS Limited (OSL) ile gerçekleştirdi. Bu adım ile birlikte Hublot bu sektöre giren ilk büyük saat markası oldu. Big Bang Meca-10 P2P 210 limitli olarak üretildi. Bu tarz ara rakamlarda limitli üretim yapmasına alışık olmadığımız markanın 210 rakamını seçmesinin sebebi; Bitcoin'in globalde sabitlenmiş 21 Milyonluk limitine işaret ediyor olması. Bakıldığı zaman 210 limitli olan bu saatlerin hepsinin aslında kişiye özel olduğu fark ediliyor. Sadece internet üzerinden Bitcoin ile satın alınabilen saatin kasasına kişinin işlem numarası işleniyor, böylelikle her saat eşsiz bir modele dönüşüyor. 45 mm Hublot mühendisleri tarafından yüksek ısıda özel üretilmiş siyah seramik kasası, 10 günlük güç rezervine sahip kendi üretimi olan HUB 1201 mekanizmasına ev sahipliği yapıyor. Bu büyük girişim için Meca-10 modeli rastgele seçilmedi, 10 rakamı Bitcoin'in yaşını temsil ediyor. Saat, üzerinde yine Blockchain'i çağrıştıran çizgiler bulunan mavi dana derisi kayış ile tamamlanıyor. Bu heyecan verici olayla birlikte Hublot bir kez daha; ilk, farklı ve eşsiz olduğunu kanıtlıyor.

PREMIER B01 CHRONOGRAPH 42 BENTLEY BRITISH RACING GREEN

Breitling, ünlü İngiliz lüks otomobil üreticisi Bentley ile olan ortaklığını yenilediğini duyurdu. İki büyük marka, 2003'ten bu yana birlikte çalışıyor. Breitling; Bentley'in en önemli modeli olan Continental GT için ön panel saati tasarlayan ilk marka. Bentley koleksiyonu için ayrı bir yer açmayacağını duyuran Breitling, Bentley saatlerini ana koleksiyonlara dahil edeceğini duyurdu. Bu sıradışı saatlerin ilki Premier B01 Chronograph 42 Bentley British Racing Green, 72 saatlik etkileyici güç rezervine sahip Breitling'in kendi mekanizması olan Caliber 01 ile donatıldı. Saatin kasa arkasında bulunan "Bentley" işlemesi için tarihi 1929 "Blower" Bentley modelinin panelinden ilham alındı. Model British Racing Green rengindeki kadranı ile dikkat çeken saat, çelik kayış ya da kadranıyla aynı renge sahip deri kayış ile kombinleniyor. Bentley Motors, 2019'da yüz yılını kutladığında, Breitling, lüks otomobillerdeki 100 yıllık mükemmelliğini kutlamak için limitli sayıdaki modelini meraklılarına sunacak.

ALFA ROMEO STELVIO.
BİR SUV'DEN DAHA FAZLASI

EURO NCAP FOR SAFER CARS
TEST 2017

ALFA ROMEO **STELVIO**

Yıl sonuna özel avantajlı fiyatları ve cazip kredi seçenekleriyle showroom'larda.

Ortalama yakıt tüketimi 7lt/100 km, CO_2 emisyon değeri 161 gr/km'dir.

La meccanica delle emozioni

Koç

Fransız esintileri "La Petite Maison"da

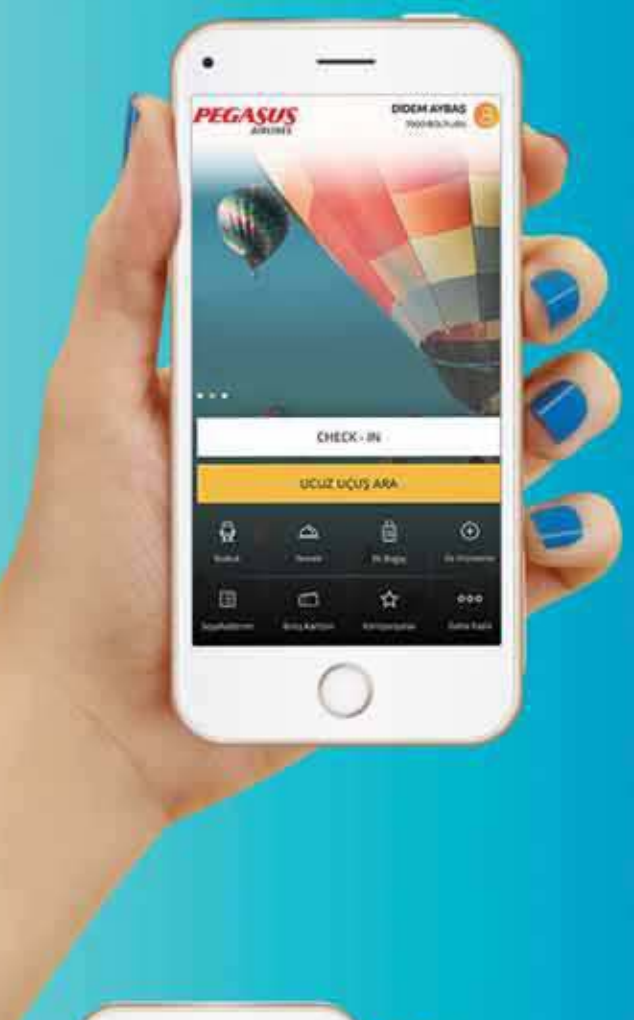
LA PETITE MAISON, GÜNEY FRANSA MUTFAĞINDAN İLHAM ALAN İMZA YEMEKLERİNİN YANI SIRA SONBAHARA ÖZEL MENÜSÜNE EKLEDİĞİ YENİ LEZZETLER İLE ŞEHRİN EN KEYİFLİ MEKANLARINDAN BİRİ OLMAYA DEVAM EDİYOR...

"Burada herkes ünlüdür" ("Tous Célèbres Ici") mottosu ile misafirlerine rahat ve sanat eserlerinin değer kattığı samimi ortamında eşsiz deneyimler yaşatan La Petite Maison, şefin özel reçeteleri ile sonbahar için hazırladığı yeni menüsünü misafirlerin beğenisine sunuyor. Fransız kültürünün iddiasını ortaya koyan yeni menüde, "Petits Farcis Nicois", balkabağı ve keçi peyniriyle lezzetlendirilen "Pırasalı Risotto" ile başlangıçlara yeni eklenen "Lüfer Balığı" dikkat çekiyor.
La Petite Maison'un yeni lezzetleri arasında, altı farklı bitkinin birleşimi ile tatlandırılan "Safran ve Enginar soslu Ricotta peynir dolgulu Casoncelli" kereviz köküyle ağır ateşte pişirilmiş rezeneli "Izgara Somon" ve taze baharatlar ile nefis bir lezzet deneyimi sunan "Fırında Pişirilmiş Levrek" de yer alıyor. "Elmalı tart" ve ikonikleşen ''Çikolata Soslu

Profiterol" özellikle tatlı tutkunlarını cezbetmeye devam ediyor.
La Petite Maison, Fransız Rivierası'nın lezzet esintilerini özgün bir sentezle sunarak, misafirlerini etkileyici tatları keşif turuna çıkartıyor.

La Petite Maison, şefin özel reçeteleri ile sonbahar için hazırladığı yeni menüsünü misafirlerinin beğenisine sunuyor.

TÜRKİYE'NİN
DİJİTAL
HAVA
YOLU



YEPYENİ BİR SEYAHAT DENEYİMİ

FLYPGS.COM VE PEGASUS MOBİL UYGULAMAM YENİLENDİ!

Şimdi benden uçak bileti almak hem çok daha hızlı hem de çok daha kolay. Çünkü **flypgs.com** ve **Pegasus Mobil** uygulamam baştan aşağı yenilendi!

Dijital teknolojiler ve benzersiz yeniliklerle artık seyahatinin her anında yanındayım.

UÇUŞ FİLTRELEME ÖZELLİĞİMLE ARADIĞIN UÇUŞ TAM KARŞINDA!

Artık uçuş aramak çok kolay! Uçuş filtreleme özelliğimle uçuşlarını fiyat, aktarma ve zamana göre filtreleyebilirsin.

PEGASUS BOLBOL İLE UÇUŞ BİLGİLERİN HEP YANINDA!

Uçak biletini **Pegasus BolBol** üyeliğinle aldığında uçuş saatini, kapı numaranı, PNR'ını ve tüm uçuş bilgilerini mobil uygulamamdan görebilirsin.

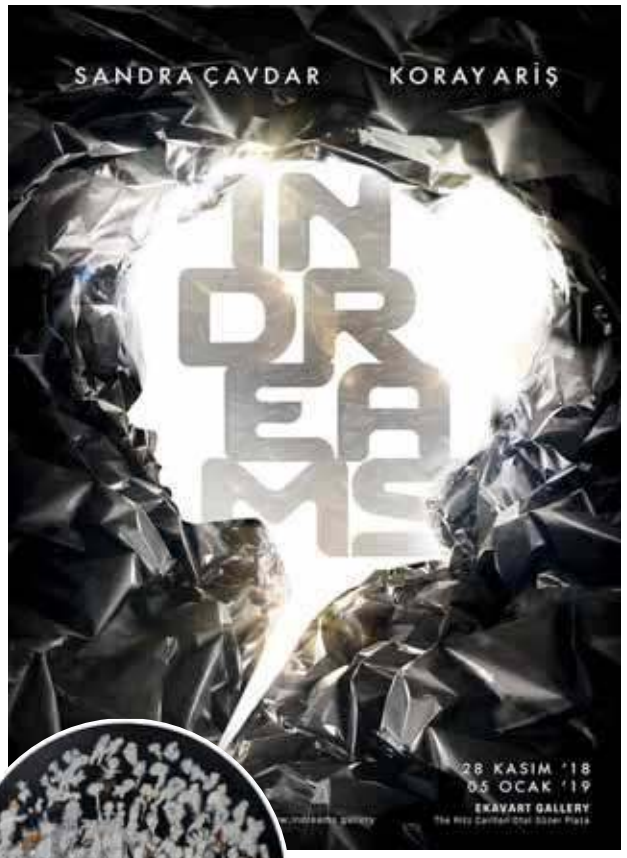
HADİ O ZAMAN

Sen de **flypgs.com** ve **Pegasus Mobil** uygulamamdaki yenilikleri keşfet, Türkiye'nin dijital hava yoluyla uçmanın rahatlığını yaşa!

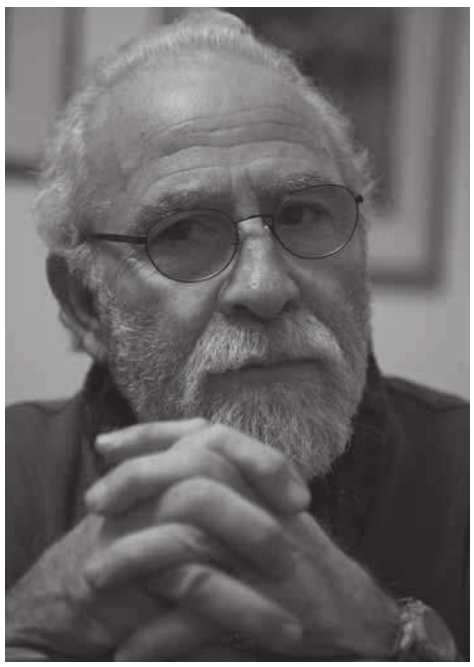
flypgs.com | PEGASUS
ucuz biletin adresi

Konsepti ile Türkiye'de bir ilk "INDREAMS"

EKAVART GALERİSİ SANDRA ÇAVDAR VE KORAY ARİŞ'İN "INDREAMS" KOLLEKTİF SERGİSİNE 5 OCAK'A DEK EV SAHİPLİĞİ YAPACAK. UZUN SENELERDİR KOLEKSİYONERLİK YAPAN OSMAN ÇARMIKLI'NIN KÜRATÖRLÜĞÜNÜ YAPTIĞI SERGİ, SANAT OLGUSUNU DUYULARLA İZLEMENİN ÖTESİNDE, KALICI BİR İZLENİM BIRAKACAK ŞEKİLDE DÜZENLENMİŞ. SANATÇILARIN YAPITLARININ TINILARIYLA ALGILANABİLMESİ, RÜYA DÜNYASINA GİREBİLMEK VE SEYREDENLERİN BELLEKLERİNDE YER EDEBİLMEK İÇİN YAPILAN MÜZİK, IŞIK VE GÖRSEL KATKILAR FARKLI BİR SANATSAL DENEYİM YAŞATIYOR.



Ekavart Galerisi'nin 5 Ocak'a kadar ağırlayacağı "InDreams" Sergisi Sandra Çavdar'ın ve Koray Ariş'in eserlerini bir araya getirerek mekan düzenlemesi, ışıklandırma ve betimleyici ses dokusu ile sanatın sihrini algılama noktasını sürdürebilir kalıcı bir düşe dönüştürmüş. Sergi yaptığı tüm duyulara hitap eden düzenlemeler ile ziyaretçilerinin duygularla yüklü belleklerinin hafifliğin uçarılığına dönüşeceği, batılın karanlığından ve objelerin dünyasına teslimiyetten bu hafiflikte uzaklaşacakları iddiasında. Sandra Çavdar'ın yapıtları soyut bir esintiyle başlamış. İşlerinin kendi kendilerinden başka beyan edeceği bir şeyi olmadığını düşünen sanatçının çalışmalarındaki boşluk, içinden uçarı varoluşların büyük bir gürültüyle fırlayacağı bir alem gibi sezinleniyor. Bu alem sergide diğer tüm duyusal etkilerin katkılarıyla kendini hissettiriyor ve rastlantısal öğelerle karşımıza çıkıyor. Prospero'nun tiradındaki "rüyaların mayası", bellekte kalıcı olarak hafifliğini hissettiriyor. Koray Ariş'in yapıtları ise tüm ziyaretçileri hareketlenmeye çağırıyor. Türkiye'de bir ilk olan "Indreams" sergisini ziyaret edecekler, çok daha somut ve kendi gözleriyle deneyimleyerek sanatsal bakış açılarına farklı bir boyut kazandıracaklar.



Koray Ariş

1944 doğumlu Koray Ariş, 1963-68 yılları arasında İstanbul Güzel Sanatlar Akademisi Heykel Bölümü Şadi Çalık Atölyesi'nde eğitim gördü. Mezun olduktan sonra Roma'ya giderek 1969-71 yılları arasında heykeltıraş Emilio Greco Atölyesi'nde çalıştı. 1974 yılına kadar da Roma'da kendi kurduğu atölyesinde heykel çalışmalarını sürdürdü. 1975'te İstanbul'a dönerek mezun olduğu okulda öğretim üyeliği görevini üstlendi. 1977'de bu görevinden ayrıldı. Bu tarihten itibaren İstanbul Çatalca'da kurduğu atölyesinde çalışmalarını sürdürmektedir. Koray Ariş'in heykelleri İtalya, Fransa, Belçika, Yunanistan, Almanya, Macaristan, Sırbistan, Mısır ve Türkiye'de birçok karma sergi ve bienalde yer almıştır.

Sandra Çavdar

1966 İstanbul doğumlu Sandra Çavdar, 1985-1989 yılları arasında İstanbul Güzel Sanatlar Akademisi Sahne tasarımı bölümünde eğitim gördü. Mezun olduktan sonra uzun süre tiyatro dekor ve kostümü tasarımı alanında çalışmalar yaptı.

Bu kemanı özel yapan şey,
her ayrıntısındaki ustalık ve deneyimdir.

Tıpkı Özel Bankacılık
hizmetlerimiz gibi.

Teknik birikim ve deneyimimizle her ihtiyacınızı
en ince ayrıntısına kadar düşünerek stratejiler geliştiriyor,
sizin için en uygun yatırım seçeneklerini sunuyoruz.

İşte, yıllar boyu süren birlikteliğimizin sırrı bu...

TÜRKİYE İŞ BANKASI | ÖZEL BANKACILIK

Yeni yılda Damat Şıklığı

DAMAT, SONBAHAR-KIŞ 2019 KOLEKSİYONU DÜNYANIN EN LÜKS KUMAŞLARI VE KUSURSUZ TERZİLİĞİ İLE CEKETTEN GÖMLEĞE, AYAKKABIDAN CÜZDANA, GARDIROBUNUN HER PARÇASINDA KALİTEDEN ÖDÜN VERMEYEN ERKEĞİN YAŞAMINI YANSITIYOR.

Siyah ve lacivertin en şık tonları ile sezonun stil kodlarına paralel, kalıpları ile kişiye özel dikilmiş hissi veren Damat Ceremony Serisi bu sezon da zamansız ve kendine güvenen bir duruş sunuyor. Damat smokinler göz kamaştıran kumaşından yakasına, kusursuz kesiminden düğme detaylarına kadar yılbaşı davetlerine unutulmaz bir iz bırakmanız için her detayıyla özenli bir şıklık katacak.

SEVDİKLERİNİZE EN ŞIK HEDİYE

Yeni yılda sevdiklerinize şıklığı ve kaliteyi hediye edin. Konforuna önem veren erkekler için su itici leke tutmaz Damat NanoCare gömlekler ve ütü gerektirmeyen Damat EasyCare gömlekler hem klasik hem de sıra dışı bir hediye seçeneği oluyor. Damat Sonbahar Kış Koleksiyonu'ndaki yüzde 100 kaşmir şallar, ipek kravatlar, yüzde 100 deri cüzdan ve çantalar ile birbirinden şık aksesuarlar da kusursuz tasarımı sevdikleriniz için buluşturuyor.

Damat Sonbahar Kış Koleksiyonu'ndaki ipek kravatlar, yüzde 100 deri cüzdan ve çantalar ile birbirinden şık aksesuarlar kusursuz tasarımı sevdikleriniz için buluşturuyor...

1,500,000m² Kapali Depo Alani*

TÜRKİYE'NİN DEPOCUSU

1m²'den 100.000m²'ye Kadar Heryerde A+ Depolar

0216 564 20 00 | www.reysasgyo.com.tr - info@reysasgyo.com.tr

reysaş | GYO

*2018 Yılı Hedefi

MUTLU BİR YIL - MUTLU BİR EV İÇİN

3 ÖNEMLİ İPUCU

Poltrona Frau Home Collection GranTorino Jean-Marie Massau tasarımı L koltuk ve kumaş kaplama

1 KOLTUĞUNUZUN KONFORUNU VE ŞIKLIĞINI ARTIK SORGULAMAYIN DEĞİŞTİRİN!

Öncelikle modern ya da geleneksel evinizin olması fark etmiyor. Önemli olan ayrıntılarda gizlenen tasarım mobilyalar ile evinize farklı görünüm elde edebilmektir.

Poltrona Frau Assaya Satyendra Pakhalé tasarımı Red Dot ödülü koltuk seti

Poltrona Frau GranTorino Jean-Marie Massau tasarımı ikili ve deri kaplama

2 KEYİF VE EĞLENCE KÖŞELERİNİZE YER AÇIN

Eğer evinizde hafif müzik dinlemek için ya da arkadaşlarla sohbet yapmak için özel alan yaratmak istiyorsanız dekorasyonunda abartılıya kaçmamalı, sadelik tercih edilmelidir. Aksesuarlarda ve ikram detaylarınızda şıklığa ve lükse önem vererek keyfinize keyif katacak pahalı şımarıklık yapabilirsiniz.

Baccarat Mille Nuits Crystal Kristal Şamdan

Baccarat Everyday 6lı set

3 İHTİŞAM İÇİNDE RAHATLAYIN

Yatak odası dekorasyonu yapılırken konfor en üst düzeyde tutmalısınız ve tasarımı ile birlikte bir otel odası konforunu hak ediyorsunuz. Sade ve basit yerleşim ile aydınlık ve ferah bir yatak odası olduğu gibi renklerin uyumu ile de etkileyici ve zarif bir dekorasyon elde edebilirsiniz.

Baccarat Gold Mille Nuits Kristal Avize

Poltrona Frau Home Collection (Ludovica + Roberto Palomba tarafından tasarlanan Mr Moonlight deri yatak)

Poltrona Frau Mamy Blue Roberto Lazzeroni tasarımı

Baccarat Gold Eye Frame

En şık ve yaratıcı dekorasyon fikirlerini görmek ve evinizi güzelleştirmek için Etilerde BMS showroomunu ziyaret ederek, mobilya sektöründe uygulanan KDV indiriminden yeni yıl öncesinde yararlanabilirsiniz.

Ayazma Yolu Sokak No:5 Etiler İstanbul
0212 263 6406 /0212 263 6409
info@bms.com.tr - bms.com.tr

bms

Üst sıra soldan sağa:
Serdar HOTİÇ, Hilmi UYTUN, Selim OKUTUR,
Mehmet Ali BAL , Alinur VELİDEDEOĞLU

Alt sıra soldan sağa:
Mehmet NANE, Eyüp BARTIK, Hakan ATEŞ
Ünal AYSAL, Süleyman ORAKÇIOĞLU, Ozan ŞENER

BU BİR GENTLEMAN KLASİĞİ

Türkiye zorlu geçen bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanıyor... 2018 şüphesiz ekonomik açıdan herkes için sıkıntılı geçen bir sene oldu... Dövizde yaşanan dalgalanma, buna bağlı olarak Türk Lirası'ndaki ani değer kaybı, yüksek enflasyon ve artan borçlar bu sene başında öngörülen beklentileri de "tabir-i caiz" ise alt üst etti... Yılın ilk yarısında önlemlerini alan şirketler; ekonomi yönetiminin aldığı tedbirler ve kurdaki gerilemeyle süreci daha yumuşak bir geçişle atlatabildiler... Çift haneli yüksek enflasyon ise herkesin ortak sorunlarından biri olmaya devam ediyor... Tüm bu süreçte azınlıkta da olsa krizi fırsata çevirenler de oldu elbette... Yaptıkları doğru hamleler ile bu dönemde ciro ve satışlarını artıran markalar, normalin üstünde büyüme rakamları yakalayabildiler...

Artık 2019'a ise sayılı bir zaman kaldı. Beklentiler yeni senenin de kolay geçmeyeceği yönünde olsa da hepimizin ortak düşüncesi, Türkiye sahip dinamikleriyle bu krizlerin de üstesinden gelebilecek enerjiye sahip bir ülke...

Aralık, dergimiz Gentleman için de her zaman özel bir aydır... Artık bir "Gentleman Klasiği" haline gelmiş kapağımızda yılın centilmenlerini toplu halde bir araya getirmenin gururunu yaşıyoruz bir kez daha...

Türkiye'nin birbirinden değerli 11 ismi bu kez Hotel Les Ottomans'ın ev sahipliğinde lacivert takım elbiseleriyle objektiflerimizin karşısına geçtiler... Hazır bir araya gelmişken, konuklarımıza 2018'i nasıl geçirdiklerini ve yeni yıldan neler beklediklerini de sorma imkanı bulduk bu özel çekimler öncesinde...

Şimdi sizleri bu muhteşem kapak çekiminde yakaladığımız kareler ve birbirinden özel söyleşilerimizle başbaşa bırakıyoruz... ■ **Alfabetik Sırayla*

KAPAK ÇEKİMİ ÖNCESİNDE KONUKLAR 2018 YILI DEĞERLENDİRMESİNİN YANI SIRA YENİ YILDAN BEKLENTİLERİNİ DE ANLATTILAR.

Gentleman Dergisi Yılbaşı Özel Sayısı çekimlerine bu yıl Hotel Les Ottomans ev sahipliği yaptı...

Bu yılın kapağında yer alan 11 "Gentleman" lacivert takım elbiseleriyle objektiflerimizin karşısına geçtiler ve şıklıklarıyla da dikkat çektiler...

Hotel Les Ottamans'ın girişinde Maserati'nin Levante modeli de sergilendi.

ALİNUR VELİDEDEOĞLU

PPLUS CREATIVE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"En iyi dönem, ekonomik imkan varsa krizi fırsata çevirme dönemidir"

Duayen reklamcı Alinur Velidedeoğlu ile sohbetimize 2018'in nasıl geçtiğini sorarak başlıyoruz; "Ben hep şunu söylüyorum. Biraz önce de anlattım sohbet arasında. İki senedir 'Alinur merhaba, nasılsın' diyen insanlara 'kötüyüm' diyorum. 'Hayrola, ne oldu' diyorlar. 'Daha ne olsun ki' diyorum... Gene aynı şeyi söylerek başlayayım. Ama detaylarına girince bu bir gemi. Benim işim iletişim... Hepimiz de bu geminin içindeyiz... Dolayısıyla şu anda geniş kitle ne düşünüyorsa benim de üç aşağı beş yukarı düşüncelerim aynı" diyor.

Sektör olarak bakıldığında ise profesyonel reklamverenlerin krizlerin olduğu dönemlerde tanıtım yaparak pazar paylarını artırdıklarını kaydeden Velidedeoğlu; kar etmeseler bile pazar payını kriz bittikten sonra 'fersah fersah' büyütüyorlar açıklamasında bulunuyor. Bunun dışında pek çok reklamverenin ise kriz dönemlerde ilk kestikleri harcamanın iletişim ve reklam olduğuna dikkat çeken Alinur Bey, şirketlerin pazar payını kaybetmemek için iletişimden vazgeçmemeleri gerektiğine de vurgu yapıyor... "En iyi dönem, ekonomik imkan varsa krizi fırsata çevirme dönemidir" diyen Velidedeoğlu; "Piyasada durumlar iyi olduğu zaman 1000 oyuncu oynuyorsa, durumlar kötü olduğunda bu 500'e iner. 1000 oyuncunun arasında markayı göstermek zordur; ama 500'ün içinde markayı öne çıkarabilmek daha akıllıca ve kolaydır" yorumunu yapıyor.

Dergimiz Gentleman ile ilgili de düşüncelerini soruyoruz Alinur Velidedeoğlu'na... Tanışma hikayesini ise şöyle aktarıyor; "Piyasada pek çok farklı dergi vardır. Çoğu da masama gelir. Gentleman Dergisi de bana ilk geldiğinde masanın üstüne koydum. Diğer dergilerle birlikte duruyordu. 'Bir açıp bakayım' dedim. 'Sonunda reklam isteyecekler işte, belli zaten' diye düşündüm. Ama açtım baktım o kadar ilginç geldi ki; çevirdim sayfaları okumaya başladım, sonra diğer sayfaları çevirdim... Sonra bir baktım hala çeviriyorum ve okuyorum bu dergiyi. Gentleman'daki en önemli şey, hedef kitlenin hoşuna gidebilecek konular var ve sayfayı çevirip 'başka ne var' diye merak ediyor insan... Hayatı boyunca hiçbir zaman yılbaşı programı yapmadığını da öğrendiğimiz Alinur Bey, "Ani plan yapmayı severim. Bu sene için de bir planım yok, hayatımda da ifade ettiğim gibi hiç plan yapmadım." diyor.

EYÜP BARTIK

EYÜP LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"2019'da varlıkta mevcudu korumak; hatta gerekirse biraz azaltmak gerekecek"

Lojistik sektörünün önde gelen markalarından biridir Eyüp Lojistik... Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olan Eyüp Bartık, bu senenin zor bir yıl olduğunu dile getirerek; "Ben çevreme ve kendi şirketimdeki arkadaşlarıma; bu seneye büyüme ve pazar genişleme hedefleriyle bakmayın; asıl dikkat edilmesi gereken verimlilik artışı ve para kaptırmamak olduğunu ifade ediyorum" diyor. "Bana göre bu yılın 2 tane stratejisi vardı" diyen Eyüp Bey sözlerini şöyle devam ettiriyor. "Biz firmalarımızda da bunu iyi yaptık. Mümkün olduğu kadar riskli işlerden çıktık. Önümüzdeki dönemde biraz daha karsız işlerden çıkmak gerekiyor, karlı işler yapmak lazım. İnsanların yaşaması için gıdaya, suya ve havaya ihtiyaçları var. İşletmelerin ise yaşaması için para kazanması lazım. Türkiye'de en önemli sorunlardan bir tanesi karlılık analizleri çok doğru yapılmıyor. 2019 yılı için biraz buna bakmak gerekli, 2018'i kaçıranlar için söylüyorum..." 2019'da varlıkta mevcudu korumak hatta gerekirse varlıkları biraz azaltmak gerekecek diyen Bartık, "Ben bu yılı şöyle tarif ediyorum. Gemi denizin ortasında, fırtına var, rüzgar var lodos var yağmur var. Bunların hepsini gördükten sonra hedefe ulaşmak yerine en güvenli limana gitmek lazım. Bu limana gitmek için gerekirse birazcık yük atacaksınız, gerekirse biraz yavaş hareket edeceksiniz. 2019 hepimizin kendini kolladığı, daha tedbirli davrandığı ve para kaptırmadığı bir yıl olsun diyorum. Çünkü gerçekten zor geliyor."

Eyüp Lojistik'in bu yılı yüzde 5 küçülmeyle kapattığını belirten Eyüp Bartık, "Önümüzdeki yıl da en az yüzde 5 ila 10 arasında küçülmeyi hedefliyoruz. Ama karlılık tarafında daha önceki ciromuzdan daha fazla karlılık yapıyoruz. Çünkü içeri baktığımızda birçok verimsiz işleri kapı dışına koyduk. Bence biz iyi yoldayız, kendi sektörümüle ilgili çok önemli bir merkezdeyiz. Avrupa üretiyor, Asya ve Afrika tüketiyor. Biz de bunun tam ortasındayız. Burada ticaretten ve lojistikten iyi pay alabiliriz. Önemli olan bu zor süreçte mutfağı temizlemek ve kendi işletmemizi ayakta tutabilmek..." Gentleman Dergisi'ni kendi dergileri gibi gördüklerini de söyleyen Eyüp Bey, bu yılbaşını ise Gaziantep'te ailesi ve dostlarıyla beraber geçirmeyi planladıklarını söylüyor...

HAKAN ATEŞ

DENİZBANK FİNANSAL HİZMETLER GRUBU CEO'SU

"Dönem dönem ekonomilerde belli bir büyüme ve arkasından belli daralmalar gelir... Bu seferki biraz sert geldi ve maalesef hem enflasyonu hem de faizleri çok yukarıya attı... Bu da sadece büyük firmaları değil, KOBİ'leri, tarım kesimini ve esnafı da etkiledi..."

Türkiye'nin en büyük finansal kuruluşlarından DenizBank Finansal Hizmetler Grubu'nun CEO'su Hakan Ateş ile bankacılık sektörünün 2018'de nasıl bir sene yaşadığını konuştuk. Bu yıl zor bir süreçten geçildiğini ancak sektörde karlılık anlamında ciddi bir düşüş beklentisinin bulunmadığını belirten Ateş, "Ekonomilerde dönem dönem belirli büyüme ve daralmalar meydana gelebilir. Son dönemde yaşadığımız hareketlenme hem enflasyonu hem de faizleri yukarı taşıdı. Bu, büyük firmalar haricinde KOBİ'leri, esnafı ve tarım sektörünü de etkiledi. Ancak Türkiye ekonomisinin güçlü olması ve bankacılık sektörünün de her açıdan son derece yeterli bir noktada bulunmasının sağladığı avantaj sayesinde ileriye dönük yapısal tedbirler alınarak süreç hızlı şekilde atlatılacaktır" açıklamasında bulundu.

Öngörülebilir bir ortamın finans sistemi için önemini vurgulayan Ateş, orta vadeli plan hedeflerine uymak için bütçe, faiz dışı fazla ve cari açığın daralması gibi konularda alınacak mesafenin kritik olduğunu ifade etti. Mevcut dönem itibarıyla daraltıcı bir ekonomi politikası uygulanması gerektiğini kaydeden Ateş, ürün ve hizmetlerin yurtdışına pazarlanmasının, ihracat ve cari açık dengeleri açısından öncelik arz ettiğini ifade ederken; Türkiye ekonomisinin can damarı olan turizm, gemicilik, tarım, tekstil, deri, ayakkabı, makine sanayi ve otomotiv sektörlerini ayakta tutmak üzere herkese olduğu gibi bankacılık sektörüne de büyük görev düştüğünü söyledi. Bankacılığın Türkiye'de en iyi regüle edilen sektör olduğunu vurgulayan Ateş, "Bankaların sağlıklı çalışmasına ve kaynakları akılcı dağıtma fonksiyonunu yerine getirmesine izin vermek gerekiyor" değerlendirmesinde bulundu.

Yurtiçi ve yurtdışında güven ortamının tesis edilmesine de özellikle vurgu yapan Ateş, enflasyona dair yerleşmiş beklentileri kırmak için para politikalarında uygulanan faiz yükseltme kararlarının yanına, maliye politikalarında yapısal reformları da mutlak surette dahil etmek gerektiğine ve bu bağlamda doğru sektörlerin teşvik edilmesinin önemine değindi. Ateş, bu teşvik sağlanırken iç talebe dönük sektörlerden ziyade katma değeri yüksek, ihracatı artırıcı sektörlere öncelik verilmesi gerektiğini belirtti.

Son dönemde sıklıkla görülen bir günde tek bir dilekçe ile alınan konkordato kararlarının sektördeki işleyiş açısından sorun yaratan bir diğer unsur olduğuna dikkat çeken Ateş, "Ekonomilerde borçlu kadar alacaklı da korunmalı. Mevduat olarak halka borçlu konumdaki bankaların yükümlülüklerini yerine getirmeleri için, onlara dönük yükümlülüklerin de yerine getirtilmesi gerekiyor" açıklamasında bulundu.

HİLMİ UYTUN

HÄFELE TÜRKİYE İCRA KURULU BAŞKANI

"2018'i çok iyi ve büyük bir büyüme hikayesi ile kapattık"

Häfele Türkiye İcra Kurulu Başkanı Hilmi Uytun 2018'i çok iyi ve büyük bir büyüme hikayesi ile kapattıklarını ifade eden isimlerden biri... Bunun birden çok sebepi olduğunu belirten Uytun, "İhracatta hızlı büyüyoruz. Komşu ülkelerimize bağlı olarak iki tarafta dağıtım işini tekrar kurguladık. Franchise mağazalarla büyümüştük, şimdi bunları dönüştürüp değiştirdik" diyor. Çok hızlı büyüdüklerini dile getiren Hilmi Bey, sözlerine şöyle devam ediyor. "Konut sektöründe bir arz talep dengesi bozukluğu var. Biz konutun satma sebebi olacak değişiklikleri bir araya getirerek bunu başardık." Hafele Concept diye bir alt marka geliştirdiklerini belirten Uytun, yatırım amaçlı konutun eskiye göre daha az sattığını dile getirerek oturma amaçlı konutta ise Alfa tüketici kadınların kendi uyguladıkları bu konsepte sahip evleri gördüklerinde, tercih sebebi olduğuna da dikkat çekti. "Biz gardropa, mutfağa, banyoya malzeme satmıyoruz. Giyinme deneyimi satıyoruz" diyen Uytun, "Her ne kadar mutfağa banyoya dolap üretmesek de bunların içinde neler olduğunu belirleyip; özgür bir şartname yazıyoruz" açıklamasında bulundu. Üreticilerin bunu hatasız doğru monte etmesini sağlayacak çözümlerinin de olduğunu ifade eden Uytun, bunu mimarlara da anlattıklarını ve çok beğendiklerini vurguladı. "İç mimarlık daha çok kapının dışına yapıyor, biz ise kapının arkasından içine bakıyoruz diyoruz. İçinde olan şeyi verdiğin zaman çok değişiyor olay. Hiçbir kadın zeytinyağının çöp tenekesinin yanına koymayı ya da tepsisinin buzdolabının üstüne olmasını tercih ettiği için yapmıyor. Çözüm yok. Bir erkek kravatını arayıp bulamamasından memnun değil. Çünkü kravatlık yok. Bunlar kolayca elde edilebilecek, ucuz da şeyler. Hafele markası altında kalitesi disipline edildiğinde konutta yeni bir standart olmuş oluyor" diye de devam ediyor sözlerine... 2019'da "Şov yapacağız" diyen Uytun, üç rakamlı büyüme beklediklerini de söylüyor. Bunda da oluşturdukları yeni standartın etkisiyle pazarın buraya doğru dönüştüğünü ifade ediyor. Gentleman Dergisi hakkındaki fikirlerini de sorduğumuz Uytun, "Cıvıl cıvıl enerjisi olan bir dergi" diyerek "Resme, doğru bir yönden bakıyor. Arkada Dünya Gazetesi'nden gelen bir tecrübe ve bakış açınız var. Tüm bunlar yan yana geldiğinde de başka bir emsali olmadığını söyleyebilirim" değerlendirmesinde bulunuyor. Ve yılbaşı planını soruyoruz Uytun'a... Genellikle yılbaşı planlarını eşinin yaptığını ve yurt dışında gitmedikleri yerlere gitmeyi tercih ettiklerini ifade eden Hilmi Bey, bu yılbaşı için ise henüz bir plan yapmadıklarını da dile getiriyor.

Sunseeker

Türkiye

GÜVENİLİRLİĞİMİZ, ULUSLARARASI KADROMUZ VE PROFESYONEL BİRİKİMİMİZ
SİZE ARADIĞINIZ FARKLI HİZMETİ SUNACAKTIR.

SUNSEEKER MANHATTAN 52 — **2018 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 1.070.000 Pound**
2 x 725 hp Volvo Penta — 6+1 kişi / 3+1 kabin

SUNSEEKER PORTOFINO 48 — **2011 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 400.000 Euro**
2 x 435 hp Volvo IPS 600 — 4 kişi / 2 kabin

SEA RAY SUNDANCER 550 — **2003 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 270.000 Euro**
2 x 635 hp CUMMINS — 4 kişi / 2 kabin

VICEM 58 — **2007 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 420.000 Euro**
2 x 800 hp MAN — 6 kişi / 3 kabin

SUNSEEKER PREDATOR 60 — **2000 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 275.000 Euro**
2 x 800 hp MAN — 6 kişi / 3 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 60 — **2007 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 645.000 Euro**
2 x 900 hp MAN — 6+2 kişi / 3+1 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 60 — **2007 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 550.000 Euro**
2 x 900 hp MAN — 6+2 kişi / 3+1 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 60 — **2008 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 690.000 Euro**
2 x 900 hp MAN — 6+2 kişi / 3+1 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 60 — **2009 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 685.000 Euro**
2 x 900 hp MAN — 6 kişi / 3 kabin

ELİMİZDEKİ DİĞER İKİNCİ EL TEKNE SEÇENEKLERİMİZ İÇİN LÜTFEN BİZİ ARAYINIZ

Özer AKARSLAN (Gen.Müd.)
ozerakarslan@sunseekerturkey.com GSM: +90 533 574 3280
Veysel KARAGÖZ (Satış Müd.)
veyselkaragoz@sunseekerturkey.com GSM: +90 532 154 1010

Sunseeker

Türkiye

YURTDIŞINDAKİ (İNGİLTERE / FRANSA / YUNANİSTAN / MISIR / İSPANYA / MALTA...)
SUNSEEKER OFİSLERİNE AİT İKİNCİ EL TEKNELERE DE ULAŞABİLME AYRICALIĞI...

SUNSEEKER PREDATOR 68 — **2001 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 360.000 Euro**
2 x 1185 hp MAN — 6 kişi / 3 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 70 — **2008 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 790.000 Pound**
2 x 1360 hp MAN — 8+2 kişi / 4+1 kabin

Azimut 70 — **2014 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 1.420.000 Euro**
2 x 1365 hp MAN — 8+2 kişi / 4+1 kabin

SUNSEEKER MANHATTAN 74 — **2001 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 650.000 Euro**
2 x 1300 hp MAN — 8+2 kişi / 4+1 kabin

FERRETTI 750 — **2012 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 1.840.000 Euro**
2 x 1620 hp MTU — 8+3 kişi / 4+2 kabin

SUNSEEKER 80 YACHT — **2012 Model**
Bağlama Yeri: Yunanistan — **Fiyat: 2.250.000 Euro**
2 x 1800 hp MTU — 8+3 kişi / 4+2 kabin

SUNSEEKER 75 YACHT — **2014 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 2,150.000 Pound**
2 x 1550 hp MAN — 8+2 kişi / 4+1 kabin

SUNSEEKER 86 YACHT — **2016 Model**
Bağlama Yeri: İngiltere — **Fiyat: 3,750,000 Pound**
2 x 1950 hp MTU — 8+2 kişi / 4+1 kabin

SUNSEEKER 88 YACHT — **2011 Model**
Bağlama Yeri: Türkiye — **Fiyat: 2.490.000 Euro**
2 x 2000 hp MTU — 8+4 kişi / 4+2 kabin

www.sunseekerturkey.com SAYFAMIZI İNCELEYEBİLİRSİNİZ.

Merkez: Haydar Aliyev Cad. No:174/3 Tarabya 34457 İstanbul / Türkiye
Tel: +90 212 257 0030
Bodrum: Palmarina Yalıkavak Bodrum 48990 Muğla / Türkiye
Tel: +90 252 385 31 85
E-mail: sales@sunseekerturkey.com • info@sunseekerturkey.com
www.sunseekerturkey.com

MEHMET ALİ BAL

ROTAP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Bazı ekonomistler olumlu ya da olumsuz değerlendiriyorlar. Ama biz kendi açımızdan 2018'i değerlendirmeme kararı aldık. Biz onu kendi haline bırakıyoruz. 2019'un ise 2018 gibi olmamasını arzu ediyoruz."

Lüks sektörü denince akla ilk gelen isimlerden biridir Rotap Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Bal... "Lüks bir kültür ve yaşam tarzıdır" diyen Bal, ülke geliştikçe gelişmişlik oranında da talebin arttığını, dolayısıyla kendilerinin de buna uymak zorunda kaldığını ifade ediyor. 2018'in bir duraklama dönemi olduğunu kaydeden Bal; diğer sektörlerde olduğu gibi lüks sektöründe de bunu yaşadıklarını dile getirerek "Biz durmuyoruz duraklamayı nasıl aşacağımızı, daha fazla bu işin kültürünü nasıl empoze edeceğimizi, bu ürünleri kendisine yakıştıran insanları nasıl kendilerini daha prestijli hissedecekleri gayreti içindeyiz" diyor... 2018'i ekonomik olarak değerlendirmenin çok zor olduğunu da belirten Mehmet Ali Bey, "Bazı ekonomistler olumlu ya da olumsuz bunu değerlendiriyorlar. Ama biz kendi açımızdan 2018'i değerlendirmeme kararı aldık. Biz onu kendi haline bırakıyoruz. 2019'un ise 2018 gibi olmamasına arzu ediyoruz. Şimdi biz ölçme ve değerlendirme yapmıyoruz. Kanımca hiçbir sektör de bunu yapamıyor. Çünkü bugünün planı, yarının geleceğini ifade etmiyor. Neden etmiyor? Çünkü dünyadaki gelişmeler ülkemizi de ister istemez olumsuz etkiliyor. Bu olumsuz etkilerin seyrinin nereye gidebileceği çok da kestirilemiyor. Bu nedenle de yılı çok test edebilecek durumda değiliz" şeklinde genel durumu özetliyor. Yılbaşını ise sıradan günlerden biri gibi geçireceğini belirten Mehmet Ali Bal, o gün için herhangi bir planlaması olmadığını ifade ediyor. "Dergimizi nasıl buluyorsunuz" diye sorduğumuzda ise şunlarla sözlerini tamamlıyor Mehmet Ali Bal; "Eskiden sosyete dergisi derlerdi şimdi ise cemiyet diyorlar. Fakat ben derginizi hem bunların içinde hem de dışında görüyorum. Aşırıya kaçmadan amacına uygun bir yayın politikası izliyorsunuz ve alanında en iyi örnek verilebilecek dergilerden bir Gentleman..."

MEHMET NANE

PEGASUS HAVA YOLLARI GENEL MÜDÜRÜ

Türkiye bu yıl dev projelerinden birini daha hayata geçirdi... Dünyanın en büyük havalimanı olan İstanbul Havalimanı'nın açılması şüphesiz havacılık sektörünü de zaman içinde 'şaha' kaldıracak. Pegasus Genel Müdürü Mehmet Nane'ye de çekimlerimiz öncesinde görüşlerini sorduk...

İstanbul Havalimanı'nın Atatürk Havalimanı'nın ikamesi olmasından dolayı Pegasus olarak kendilerinin de Atatürk Havalimanı'ndaki uçuşlarını birebir olarak yeni havalimanına kaydıracaklarını söyleyen Mehmet Nane, "Türkiye'de gerek Atatürk Havalimanı gerekse de Sabiha Gökçen kapasitesini doldurmuş durumdaydı. Bu coğrafyada hem yolcu hem de kargo taşımacılığında önemli bir konumu var. Bunu ileriye götürmek için ek bir kapasiteye ihtiyaç vardı ve İstanbul Havalimanı bize bunu sağlayacak. Ülkemizin gururu olacak. 2023'e doğru gittiğimiz bir dönemde Türkiye yeni açılacak pistler ile birlikte çok daha önemli bir merkez haline gelecek" diyor. Yeni Havalimanı ile birlikte ve Sabiha Gökçen'de açılacak yeni pistle beraber Türkiye'ye gelecek transit yolcu sayısında ve kargo kapasitesinde de büyük bir artış yaşanacağını belirten Mehmet Nane, tüm bunların Türkiye'nin kendi coğrafyasında yükselmesine önemli katkı sağlayacağına da vurgu yapıyor. 2018'in genel bir değerlendirmesini de yapan Pegasus Genel Müdürü, 2018'in turizm sektörü açısından çok iyi geçtiğine de dikkat çekiyor... Gentleman Dergisi'ni de gayet başarılı bir çizgide bulduğunu ifade eden Mehmet Bey, "Hatta İtalyanlar kıskanmasınlar. Çıtayı daha da ileriye götürdüğünüze inanıyorum. Ben ekibinizi tanıdığım için çok rahatlıkla söyleyebiliyorum ki, gönülden bu iş yapıyorsunuz. Bizler de bu nedenle sizlere gönülden destek veriyoruz" diyor... Genellikle yıl başlarını evde geçirdiklerini de ifade eden Mehmet Nane, "Yıllardır biz böyleyiz. Çünkü dışarıya çıktığımız vakit ben sandalyede oturmaktan keyif almıyorum. En abartılı yaptığımız arkadaşların evine gitmek oluyor. Genelde geniş aile ile kutlamaktan keyif alıyoruz. Çünkü yılbaşının bizler için diğer günlerden tek farkı yeni bir yıla girmek, bunu da aile arasında yediğimiz bir yemekle ve sonrasında televizyon izleyerek gayet iyi geçiriyoruz" diyerek sohbetimizi tamamlıyor.

OZAN ŞENER

SERA GROUP CEO'SU

"Bazı negatiflikleri yılın ilk 6 ayında fark ederek önlemlerimizi aldık. Bu nedenle ikinci yarıda olumsuzluklardan fazla etkilenmedik..."

Ozan Şener Türkiye'nin genç ve başarılı yöneticilerinden biri... Ozan Bey Eylül ayı sayımızda da dergimizin kapağındaydı malumunuz... Ozan Şener, "Yılın ilk yarısı ile ikinci yarısını ayırmak lazım" diyerek yılı değerlendirmeye başlıyor. Ozan Bey, "İlk 6 ay Bodrum'daki şantiyelerimizi ve diğer programlarımızı planlayarak geçirdik. İkinci altı ayda ise kendimizi piyasalara göre konumlandırma ve bundan yara almama şeklinde geçirdik" diyor. Bunda da mümkün olduğunca başarılı olduklarını düşündüğünü ifade ederek, bazı negatiflikleri ilk 6 ayda fark ederek önlem aldıklarını bu nedenle de ikinci yarıdaki olumsuzluklardan fazla etkilenmediklerini kaydediyor. Bu nedenle yıl kapanışlarını başarıyla yapabildiklerini dile getiren Şener, "Bizim iki tane önemli projemiz vardı, ikisi de Bodrum'da malumunuz. Bunlar Barbaros Resort ve Barbaros Valley Projelerimiz. Güzel satışlar yaptık. Tabii kurdaki dalgalanma olmasaydı piyasanın beklentisi çok daha iyiydi" açıklamasında bulunuyor.

Bunun dışında Montenegro'daki yatırımlarına başlayacaklarının da müjdesini veren Şener, yazın onun iş geliştirme safhasını bitirdiklerini ve ön talep toplamaya başladıklarını belirtiyor. Otel ve rezidanstan oluşacak bu projeye ise 3 ila 6 ay içinde başlayacaklar. Budva'da denize sıfır 5 yıldızlı bir otel ve otelin markasıyla işletilen 62 metrekareden başlayan konutlar yer alacak... Ozan Bey yeni yılla ilgili olarak ise, "Benim düşüncem 2018'de dibi gördük ve yeni yılda çıkış yaşayacağımızı düşünüyorum" diyerek sözlerini sürdürüyor. Genelde yılbaşını İstanbul ya da Bodrum'da geçirmeyi tercih eden Ozan Şener'in, bu sene de ailesi ve dostlarıyla Bodrum'da olmayı planladığını ekleyelim. Son olarak Gentleman Dergisi hakkındaki düşüncelerini sorduğumuz Ozan Bey dergimizle ilgili olarak şunları ifade ediyor; "Bir kere İtalyan menşeli bir dergi olmanız ve Avrupalıların da bilmesi çok iyi. Geçenlerde İtalya'dan çok önemli bir markanın üst düzey yöneticisi ofisime gelmişti. Gentleman'a kapak olduğumu görünce çok hoş bir durum oldu benim için de. Uluslararası bir dergide bu anlamda kapak olmak bize de gurur verdi…"

Adora İkili Kahve Seti

kutahyaporselen.com

KÜTAHYA
PORSELEN

SELİM OKUTUR

LEXUS TÜRKİYE DİREKTÖRÜ

"Uzun vadede stratejilerimizden hiç vazgeçmedik. Ana hedefimiz markanın doğru konumlandırılması ve markanın yerleşmesi. Biz de bu yönde faaliyetlerimize devam ediyoruz..."

Lüks otomobil segmentinin önemli temsilcilerinden biri olan Lexus'un Türkiye direktörü Selim Okutur Türkiye'ye girdikleri 2.5 yıl önce 5 yıllık bir hedef açıkladıklarını hatırlatarak; "Tabii Türkiye'de hiç umulmadık şeyler başımıza geldi. Eski Başbakanımız Binali Yıldırım'ın tabiriyle "Pişmiş tavuğun başına gelmeyenler başımıza geldi". Hoş olmayan terör hadiseleri, darbe girişimleri, ekonomik krizler oldu. Bunlar da biraz planlarımızı ertelememize neden oldu" dedi. Uzun vadede stratejilerinden hiç vazgeçmediklerini de kaydeden Okutur, "Ana hedefimiz markanın doğru konumlandırılması ve markanın yerleşmesi. Biz de bu yönde faaliyetlerimize devam ediyoruz"açıklamasında bulundu. Müşteri memnuniyetinin kendileri için çok daha önemli olduğunu dile getiren Selim Bey, bu anlamda farklılık oluşturarak hizmet kalitesine odaklandıklarını ifade ediyor... Buna örnek olarak bir geri alım programı açıkladıklarını da hatırlatan Okutur, "Sektöre yeni giren bir marka olunca insanların aklında bazı soru işaretleri olabiliyordu. Biz orada hemen bir garanti programı açıkladık. Mutlaka aracınızı geri alacağız dedik. Bugüne kadar 200'e yakın araç sattık ama sadece bir müşteriden geri aldık. O da aracının daha üst modelini almak için bize getirdi" diyor. Lexus'la bir kere tanışan birinin başka bir araca gitmediğini de vurgulayan Selim Bey, kendilerinin revize ettikleri 2018 rakamlarına ulaşacaklarını da söylüyor. 2019 yılında da gelecek yeni modelleri olduğunu kaydeden Selim Okutur, "Bunları da zaman içinde açıklayacağız, ürün gamımız genişleyecek" yorumunda bulunuyor. Ankara'daki yeni showroom'larının da müjdesini veren Okutur Türkiye'nin en doğusundan batısına, en kuzeyinden güneyine kadar 60'a yakın noktada hizmet verdiklerini belirtiyor. Gentleman Dergisi ile yürüttükleri işbirliklerinden de oldukça memnun olduklarını vurgulayan Selim Bey, "2 yıldır birlikte çalışıyoruz. Gentleman okuyup da Lexus'tan haberdar olmayan bir müşteri kalmamıştır diye düşünüyorum. Yüzde 100 herkes Lexus'un ne olduğunu biliyor artık. Bu konuda da Lexus olarak size teşekkür ediyoruz" diyerek sözlerini noktalıyor.

T F EST. 1968
GENÈVE SUISSE

GREENWICH ZORLU CENTER · GREENWICH FLYINN · GREENWICH PANORA
SAMI WATCHES GALLERIA · ŞADAN AKMERKEZ · ŞADAN KANYON
BARKER'S PEN SHOP BU YAKA · FANCY BAĞDAT CADDESİ · CAN DİJİTAL İZMİR

EMPER
LUXURY ACCESSORIES
www.emper.ch

SERDAR HOTİÇ

HOTİÇ KURUCU ORTAĞI

"Dövizdeki artıştan dolayı bu sene çok gol yedik. Kira ciro oranının çok ekstrem olduğu yerlerden çıkmaya çalışıyoruz. Müşterilerimiz bizi sahiplendi. Yolumuz açık gibi görünüyor..."

80 yıllık köklü geçmişi olan markalardan biri Hotiç... Toplu kapak çekiminde biraraya geldiğimiz Serdar Hotiç, 2018 yılının herkes için zor geçtiğini; kendileri için ise daha da zor olduğunu ifade etti. Sektörlerinin yaşadığı sıkıntılarla birlikte Türkiye'nin yaşadığı durumun kendilerini çok etkilediğini belirten Serdar Bey, zor bir süreçten geçtiklerini ve bunu atlatmak için çok çabaladıklarını dile getirdi. Yaşanan gelişmeler ışığında Hotiç müşterilerinin markalarına sahip çıktığını kaydeden Serdar Hotiç, bunun da kendilerine büyük bir güç verdiğini dile getirdi. "Müşterilerimiz gerçekten bizi sahiplendiler. Bu da bize müthiş bir motivasyon oldu. Kolay değildi. Biz de bu motivasyonla bayağı yoğun bir tempoda çalışıyoruz. Üstesinden gelmek için bu şartlarda her şeyi yapıyoruz" diyen Serdar Bey, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Dövizdeki artıştan dolayı çok gol yedik bu sene. Alışveriş Merkezleri'ne de kızamıyoruz çünkü onlar da yurt dışı ile döviz bazlı anlaşmışlar yapıyorlar. Onlar da bizi desteklemeye çalıştılar ama sonuçta ödenmesi gereken bir fatura var. O rakam bu aylarda biraz daha normale yakın bir hale geldi. Bu da bizim için çok büyük bir avantaj. Kira ciro oranının çok ekstrem olduğu yerlerden çıkmaya çalışıyoruz. Bir yandan da ilişkimizi sürdürüp kalmamız gereken yerlerde de kalmaya çalışıyoruz. 150 mağazamız vardır şu an 130 mağazaya indirdik. Bizim ilk planda 100 mağazada kalmamız lazım. Borçlarımızı ödedikten sonra 80 mağaza ideal gibi görünüyor. Hotiç, asıl hedeflerinin ise yurtdışı olduğunu ifade ediyor. Şu ana kadar yurtdışında 18 mağaza açtıklarını belirten Serdar Bey, "Aslında üç dört sene önce başlasaydık buna çok daha iyi olurdu. Bu süreci de yaşamazdık. Ama yurtdışında 100 mağazaya gelmeyi hedefliyoruz" diyor. Gentleman Dergisi'nin seçkin çizgisini kaliteli bir şekilde sürdürdüğünü belirten Hotiç, "Çok güzel organizasyonlar yapıyorsunuz. Aynı zamanda bugünkü zor şartlarda bu derginin aynı kalite ile devam etmesi gerçekten hepimiz için gurur verici" yorumunda bulunuyor...

RAHAT BİR KOLTUĞU HERKES HAK EDER!

Modern insanın alışkanlık ve ihtiyaçlarını tanımlayan Herman Miller Aeron koltuğu, üst düzey teknoloji ve malzemeyi bir araya getirdi. 23 yıl sonra yenilenen ikonik tasarımın güncellenen tilt mekanizması insan hareketine kolayca adapte oluyor.
Siz fark etmeseniz bile...

HermanMiller

bms

When office feels perfect.

AYAZMA YOLU SOKAK NO:5 ETILER ISTANBUL, TR | +90 (212) 263 6406

bms.com.tr

SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU

ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Tüm dünyada korumacılık sonrası 'anormalin normal sayıldığı ' bir dönemden geçiliyor..."

Türk hazır giyim sektörünün dünyadaki önemli temsilcilerinden biri de Damat, Tween ve D'S Damat markalarını bünyesinde barındıran Orka Holding... Orka'nın yönetim kurulu başkanı olan Süleyman Orakçıoğlu, 2018'e baktıklarında holding olarak dünyada markalarıyla çok etkin bir yıl geçirdiklerini ifade ediyor. Yurtdışı mağaza sayısını 200'e çıkarttıklarını belirten Orakçıoğlu, "Bu bizim için çok önemli bir gelişme. Hatta bu yıl yurtdışında sadece açmayı planladığımız 40 mağazanın 30'unu açtık. 10 tanesini de yıl sonuna kadar gerçekleştirmiş olacağız" diyor. Yaşanan sıkıntıların sadece ülkemizde yaşanan problemler olmadığını, tüm dünyada korumacılık sonrası 'anormalin normal sayıldığı' bir döneme geçildiğini belirten Süleyman Bey, "Bizler de bir şekilde kendimizi koruyarak konumlandırmalıyız. Çok net ve gururla söyleyebilirim ki markalarımıza dünyada artan bir ilgi var bu da bizim önümüzün açık olduğunu net olarak gösteriyor" açıklamasında bulunuyor. 2019'da yurt için ciro ile yurtdışı ciroyu eşitleme planları olduklarını da kaydeden Süleyman Bey, mağaza sayısını eşitlemeyi planladıklarını bunu da 2019 yılı sonunda gerçekleştireceklerini kaydederek "Bu da tabii ki global bir marka olmanın çok önemli bir göstergesi. Biz yolumuza özellikle dünyada ışık hızıyla devam ediyoruz" diyor.

Süleyman Orakçıoğlu'na Gentleman Dergisi hakkındaki düşüncelerini de soruyoruz... Gentleman'ın iş dünyasına renk ve heyecan katan bir dergi olduğunu belirten Orakçıoğlu, "Gentleman iş dünyasının referans alabileceği bir yayın. Hep farklılığa odaklanmış, klasik konvansiyonel iş yapma biçiminiz yok. Bugün hep birlikte toplu kapak çekimini yaptık. Ama bir taraftan da bakalım sırada ne var diye heyecanla bekliyoruz" diyor. Süleyman Orakçıoğlu, son olarak yılbaşını ailesi ve dostlarıyla İstanbul'da geçirmeyi planladıklarını da ekliyor.

HER 100 TL'YE 100 BOLPUAN

YURT İÇİ CHECK-IN'LERİNDE 250 BOLPUAN**

YURT DIŞI CHECK-IN'LERİNDE 500 BOLPUAN**

YENİ UÇUŞ PROGRAMIM
PEGASUS BOLBOL!

Sen de bol bol kazan, bol bol uç diye...

Kazandığın BolPuanlarla bilet almak çok avantajlı.

Vergiler ve hizmet bedelleri dahil biletinin tamamını BolPuanlarınla öde.

Puanların yetmezse üstünü TL ile öde.

Cep numaranla ücretsiz üye ol.*

PEGASUS BOLBOL

* Pegasus BolBol'a flypgs.com veya Pegasus Mobil uygulamasından üye olabilirsin.
** Sadece online check-in'lerde geçerlidir.

ÜNAL AYSAL

UNIT INTERNATIONAL KURUCUSU VE BAŞKANI

'Unit International'ın Kurucusu ve Başkanı olan Ünal Aysal 2018 'in kendileri açısından da oldukça gürültülü, patırtılı ve hareketli geçtiğini kaydediyor....

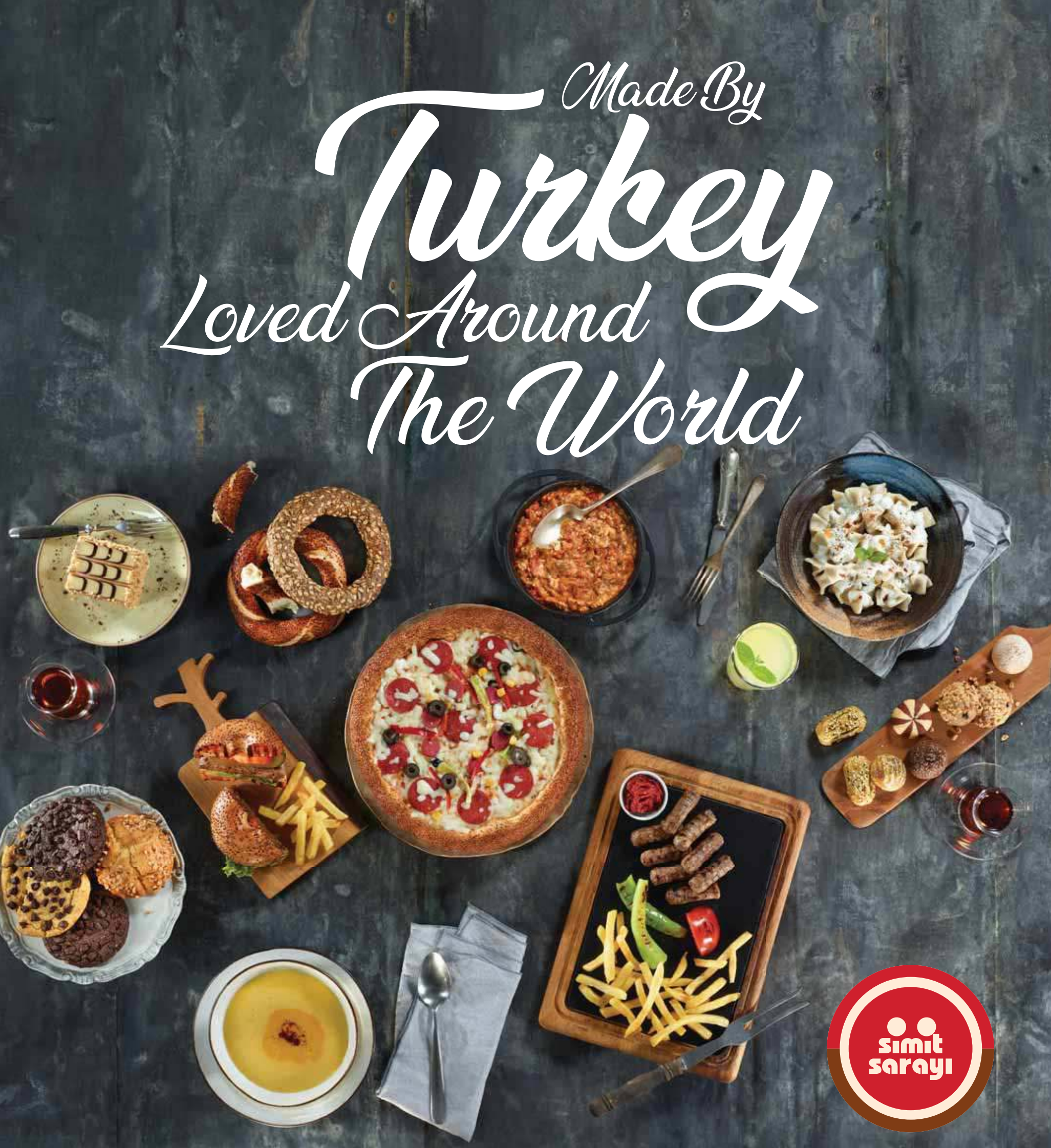
2018'in "gürültülü ve patırtılı" geçtiğini ifade eden Ünal Aysal, 2019'da daha sakin suların bulunacağına inandığını dile getirerek; en azından bunu ümit ettiklerini ve beklentilerinin bu yönde olduğuna dikkat çekerek sözlerine başlıyor... İş adamlarının hayatında her zaman bir hareketlilik olduğunu vurgulayan Aysal; "Ben hareketi çok severim. Bazen istemediğim, bazen de sevdiğim hareketler oluyor ama yaşam olarak ben bu tempodan memnunum. Çünkü beni dinç tutuyor. Fazla sakin bir hayat bana uygun değil. 2018 de işte böyle geçti. Bu nedenle de pek sıkıldığımızı söyleyemem" açıklamasında bulunuyor. "2019 biraz daha dinlenebileceğimiz bir yıl olacak gibi görünüyor" diyen Aysal, 2018'in daha küçük adımlarla yürüdükleri bir sene olduğunu; yeni yılda daha uzun vadeli planlamalar ve projeler üreterek geçirecekleri bir sene öngördüklerini dile getiriyor.

Grup olarak hedefte görünen yeni bir yatırımları olup olmadığını da sorduğumuz Aysal, hedef piyasaları arasında Doğu Avrupa'nın olduğunu; Türkiye sınırları ile Avusturya'ya kadar olan bu bölgenin önümüzdeki birkaç senede Türk firmaları için de iyi bir hedef olabileceğini ve üstünde çalışılması gereken bir bölge olduğuna dikkat çekiyor. Ünal Aysal ile bir araya gelip de Galatasaray'ı sormamak olmaz elbette... Galatasaray'a Süper Lig ve Şampiyonlar Ligi'ndeki yolculuğunda başarılar dileyen Aysal, "Ben doğma büyüme Galatasaraylıyım ve sporu çok seviyorum. Galatasaray'ın bir takım sorunları var gibi görünüyor ama inşallah çabuk atlatır diye düşünüyorum" diyor. Gentleman Dergisi'nin dinamik bir yayın olduğunu ve yeniliği sevdiğini de dile getiren Ünal Bey, "Gentleman kendi kendini yenileyen aktif bir yapıya sahip. Bu bakımdan benim çok beğendiğim bir dergi" yorumunda bulunuyor. Yılbaşlarında telaşla bir yerlere giden biri olmadığını da son olarak sözlerine ekleyen Ünal Aysal, yılbaşını özellikle evinde geçirmeyi sevdiğini; bu yılbaşında da İstanbul ya da Brüksel'deki evinde ailesi ve dostlarıyla beraber olacağını kaydediyor...

Made By

Turkey

Loved Around The World



simit sarayı

TURKEY • USA • GERMANY • AZERBAIJAN • UAE • BELGIUM • NETHERLANDS • SWEDEN • UNITED KINGDOM • NAKHCHIVAN • CYPRUS

• KUWAIT • QATAR • SERBIA • SAUDI ARABIA • JORDAN • LEBANON • IRAQ • BAHRAIN • EGYPT • MOROCCO • SPAIN • SWITZERLAND • FRANCE • BULGARIA

SOON

www.simitsarayi.com · /simitsarayi · /simitsarayiofficial

TIFFANY&CO.

Bu bir ilandır.

"ZARİF VE ZAMANSIZ TASARIMLAR" "TIFFANY&CO"DA

MÜCEVHER SEKTÖRÜNÜN ÖNDE GELEN İSİMLERİNDEN BİRİ O... DÜNYACA ÜNLÜ TIFFANY&CO MARKASININ DA TÜRKİYE'DEKİ YÖNETİCİSİ... "LEXUS İLE GEZİYORUZ" BÖLÜMÜMÜZDE BU AY TIFFANY&CO TÜRKİYE YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÖKÇE ATUK'U AĞIRLADIK. KENDİSİYLE HEM MARKALARI HEM DE HOBİLERİ ÜSTÜNE KEYİFLİ BİR SÖYLEŞİ GERÇEKLEŞTİRDİK...

Mücevher denince akla ilk gelen markalardan birdir Tiffany&Co... Çeyrek asırdır Türkiye'de de mücevher-severlere en nadide koleksiyonlarını sunan markanın başında ise Gökçe Atuk bulunuyor. Tiffany&Co. dışında da pek çok önemli markayı Türkiye'ye getiren Atuk ile Tiffany&Co'yu, yeni koleksiyonlarını, yatırımlarını ve hobilerini konuştuk...

Gentleman: Gökçe Bey siz mücevherci bir aileden geliyorsunuz. Bizlere ailenizin mücevher sektörüne giriş öyküsünü anlatır mısınız?
Gökçe Atuk: Üç kuşaktır tekstil, giyim, kimya gibi farklı sektörlerde dünya markalarının temsilciliğini ve distribütörlüğünü yapan bir aileden geliyorum. Dünyanın en büyük mücevher markası Tiffany&Co. ile yolculuğumuz ise 25 yıl önce markanın Türkiye'deki iş ortaklığını annem Dilek Ertek'in teklif etmesi ile başladı. İlk Tiffany&Co. mağazamızı 1994 yılında Çırağan Sarayı'nda açtık. 24 sene göz açıp kapayıncaya kadar nasıl da geçmiş…

G: Siz de uzun yıllardır bu sektörde başarılı işlere imza atıyorsunuz. Hangi markaları getirdiniz bugüne dek Türkiye'ye?
G.A: Başta Tiffany&Co. olmak üzere geçmiş yıllarda Stephen Webster, Perrelet, Franck Muller, Jaeger Le Coultre, Dior, Damas gibi bir çok saat ve mücevher markasını getirdik. Bu markaların bir kısmı ile çalışmalarımız hala devam etmektedir. Hali hazırda ise mücevher sektöründe Türkiye'nin yanı sıra Dubai ve KKTC'de yatırımlarımız devam ediyor.

G: Tiffany&Co.nun Türkiye temsilciğini siz yapıyorsunuz. Tiffany'nin Türkiye'deki faaliyetlerini dinlemek isteriz…
G.A: Tiffany&Co. mücevher dünyasında bir çok yeniliğe imza atmış köklü bir mücevher firmasıdır. Tiffany&Co. misafirlerine sıcak bir karşılama, zarif bir atmosfer, güven, ihtiyaçlara göre şekillenen danışmanlık, zamansız tasarımlar, kalıcı ilişkiler ve anlar sağlar. Tiffany&Co. mağazalarında yapılan her bir satış, sadece kar amacı gütmez, aynı zamanda vazgeçilmez bir Tiffany deneyimini yaşatmayı hedefler. Mücevher sadece bugün değil, ileride de hem güncel hem ölümsüz olmalıdır. Tiffany&Co. yarattığı ve dünyaya sunduğu koleksiyonlarında sadece bugün için değil, ömür boyu takılacak mücevherler tasarlar ve bu zamansız mücevherleri nesilden nesile aktarmayı hedefler. Biz de Tiffany&Co. Türkiye olarak, tüm dünya çapında olduğu gibi müşterilemize en iyi hizmet, en iyi deneyim ve en iyi mücevherleri sunmayı amaçlarız.

"DÜNYANIN EN BÜYÜK MÜCEVHER MARKASI TIFFANY&CO. İLE YOLCULUĞUMUZ 25 YIL ÖNCE MARKANIN TÜRKİYE'DEKİ İŞ ORTAKLIĞINI ANNEM DİLEK ERTEK'IN TEKLİF ETMESİYLE BAŞLADI. İLK TIFFANY&CO. MAĞAZAMIZI 1994 YILINDA ÇIRAĞAN SARAYI'NDA AÇMIŞTIK..."

G: Zorlu Center'da yer alan mağazanız hakkında biraz bilgi alabilir miyiz sizden?
G.A: 2014 yılında Zorlu Center'da açılan Tiffany&Co. markanın Türkiye'deki tek mağazasıdır. Bizi ve markamızı gerek Türk mücevher severlerle gerekse yabancı misafirlerimizle buluşturan en doğru ve en zarif atmosfere sahip olan bir mekandır.

G: Tiffany'nin yeni yıl koleksiyonlarında neler ön plana çıkıyor?
G.A: 180 yıldır var olan Tiffany&Co., yeni tasarımcısı Reed Krakoff ile yeni bir dönemin başlangıcına imza atıyor. Krakoff, efsanevi Tiffany büyüsünü aynı duygularla ama yarattığı modern

"180 YILDIR VAROLAN TIFFANY&CO., YENİ TASARIMCISI REED KRAKOFF İLE YENİ BİR DÖNEMİN BAŞLANGICINA İMZA ATIYOR..."

çizgilerle hissettirmeye devam ediyor. Krakoff, doğanın muhteşem izlerinden etkilenerek Tiffany&Co. adına yarattığı ilk koleksiyonu Tiffany Paper Flowers ile günümüzde kullanılabilecek mücevherleri en zarif, en göz alıcı ve en yalın formda sunmuştur. Tabii yeni koleksiyonumuzun yanı sıra yıllardır ikonik parçaları içeren ve markanın tarihini yansıtan Tiffany T, Tiffany Atlas, Tiffany Keys, Return to Tiffany koleksiyonları ve önemli tasarımcılarımız olan Paloma Picasso , Jean Schlumberger ve Elsa Peretti'nin tasarımları modernize edilmiş yeni çizgileri ile zamansız, klasik ve ölümsüz mücevherleri sunmaya devam ediyoruz.

G: Yurtdışı yatırımlarınız var mı?

G.A: Biraz önce de söylediğim gibi hali hazırda mücevher sektöründe Tiffany&Co. Türkiye'nin yanı sıra CollectioN Jewellery Mağazası olarak da Dubai ve KKTC'de yatırımlarımız devam etmektedir.

G: 2018 yılı zor bir sene oldu. Sizin açınızdan nasıl geçti? 2019 yılı için plan ve hedefleriniz neler?

G.A: Dünya globalleşmenin etkisi ile çok hızlı değişiyor ve bununla beraber mevcut rekabet artıyor. Gerek üretimde gerekse ticarette daha mükemmelliyetçi ve daha dikkatli olmak zorundayız. 2018 yılı kolay değildi, evet. Ama Türkiye hem ülke olarak hemde kendi iş dünyası olarak zorlu şartlar altında iş yapmaya alışık bir ülkedir. Eminim 2019, Türkiye ve bizler için daha güzel bir sene olacak. Tabii doğru hesap ve iyi bir plan yapmak şartıyla.

G: Biraz da sizinle ilgili sorulara geçelim. Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

G.A: Aslında spor ve kitap okumak demeyeceğim. Çünkü bunlar boş zamanlarda yapılan değil, insanın kendisine ve ruhuna saygı gösterdiği takdirde günlük rutininde yapması gereken aktivitelerdir. Gerçekten boş zamanım olduğunda, daha önce

"OTOMOBİL KULLANMAYI VE ÖZELLİKLE ŞEHİRLERARASI UZUN YOLCULUKLAR YAPMAYI ÇOK SEVERİM. BU NOKTADA İSE BİR ARABADA ÖN PLANDA TUTTUĞUM ÖZELLİKLER KONFORLU VE ERGONOMİK OLMASIDIR..."

görmediğim bir yeri keşfetmeyi tercih ederim. Yeni bir yerin kültürünü, yemeğini, doğasını, mimarisini öğrenmek ve bunu amatörce fotoğraflamak heralde beni en iyi hissettiren şeylerden biridir.

G: Pul koleksiyonunuz olduğunu öğrendik. Bundan da bahseder misiniz?
G.A: Aslında pul koleksiyonu değil (gülüyor). Posta tarihi koleksiyonu diyebiliriz. İçinde pullardan çok zarflar, kartpostallar, mektuplar var. Tarih çok büyük merakımdır. Mektup yollamak gün geçtikçe unutulan eski bir gelenek ve alışkanlık. Aynı zamanda en mikro anlamda tarihe ışık tutan bir alan bana göre. Ben de dedemden bana kalan bu mirası ve koleksiyonu kendi imkanlarımla yıllar içinde geliştirdim ve fırsat buldukça geliştirmeye devam ediyorum.

G: Modayla aranız nasıl? Gökçe Atuk'un giyim tarzı nasıldır? Hangi markaları tercih edersiniz?
G.A: Çok seyahat eden biri olarak spor ve rahatlık bir gereklilik haline geliyor. Lüks perakende sektöründe olmak ise şık olmayı ve trendleri takip ettirmeyi gerektiriyor. Ben de elimden geldiği kadarıyla bu dengeyi sağlamaya ve korumaya çalışıyorum. Çok büyük bir marka hayranlığım yok ama sezonun trendlerini takip eder ve siyah beyaz renk kalıplarının dışına çıkarak sezon renklerini kullanmaya çekinmem.

G: Otomobilde olmazsa olmazınız nedir? Aradığınız özelliklerden bahseder misiniz?
G.A: Şoför (gülüyor)... Şaka tabii ki… Kendim araba kullanmayı çok severim. Özellikle şehirlerarası uzun yolculuklar yapmayı. Bu noktada ise bir arabada ön planda tuttuğum özellikler konforlu ve ergonomik olmasıdır.

G: Yurtiçi ve yurtdışına favori mekanlarınız?
G.A: Ülkemizde ve tüm dünyada keşfedilecek şaşırtıcı ve nefes kesici bir sürü keşfedilmemiş yer var. Ancak doğa, sanat ve tarihin peşinden gittiğim yerler benim için daha önemlidir. Ama tekrar tekrar gidip görmekten sıkılmadığınız neresi var derseniz, yurtdışına İsviçre dağ köyleri ve gölleri, yurtiçinde ise Doğu Karadeniz yaylaları diyebilirim.

G: En sevdiğiniz şehir?
G.A: Kesinlikle İstanbul. Yurtdışında ise Luzern ve New York.

Bir İyilik Evreni Chenot Palace

SAĞLIK UZMANI HENRI CHENOT AZERBAYCAN'DA MODERN TEKNOLOJİK DONANIMLARA SAHİP BİR İYİLİK MERKEZİNİ HAYATA GEÇİRDİ... KONUYLA İLGİLİ OLARAK 28 KASIM ÇARŞAMBA GÜNÜ CHENOT PALACE DOKTORU GEORGE GAITANOS DA VIP AKŞAMÜSTÜ ÇAYI İÇİN İSTANBUL'DA SEÇKİN DAVETLİLERLE BİRARAYA GELEREK SAĞLIKLI BİR ÖMRÜN ŞİFRELERİNİ PAYLAŞTI ...

"Günlük yaşamın bizden aldığı enerjiyi yenileyebileceğiniz Chenot Palace Gabala, kalabalık şehirlerin karmaşa ve telaşından uzak mükemmel bir kaçış noktası."

28 Kasım Çarşamba günü Chenot Palace doktoru George Gaitanos Promonare tarafından organize edilen özel bir akşamüstü çayı için İstanbul'daydı. Sait Halim Paşa Yalısı'nda seçkin misafirlerle bir araya gelen Dr. Gaitanos, uzun yaşam ve sağlıklı bir ömür hakkında sırları bu organizasyonda davetlilerle paylaştı... Beş yıldızlı, lüks ve yeniden canlandırıcı Chenot metotlarının uygulandığı Chenot Palace detoks merkezi ve resort, Azerbaycan'daki Nohur Gölü'nün hemen yanındaki muhteşem doğanın içinde yer alıyor. Büyüleyici çam ağaçlarının sessiz ve sakinliğiyle çevrilmiş olan Nohur Gölü'ne bakan Gabala'daki Chenot Palace Hotel nefes kesici bir ormanın kalbinde yeni bir sağlık hizmeti sunuyor. Yeniden şarj olabileceğiniz ve günlük yaşamın bizden aldığı enerjiyi yenileyebileceğiniz Chenot Palace Gabala, kalabalık şehirlerin karmaşa ve telaşından uzak mükemmel bir kaçış noktası.

6 bin metrekarelik medikal SPA en ileri diagnostik teknikler ve en yeni ekipmanlarla donatılmış. Bu, güçlü ve eşsiz Chenot tedavi protokolleri yöntemi ile uzmanlaşmış tıbbi profesyoneller, her misafir için bireysel sağlığı artırıcı kişiselleştirilmiş iyilik program sunabilmelerine olanak sağlıyor. Yenilikçi Human Performance Department (İnsanoğlu Performans Birimi), fiziksel iyilik için tüm vücut kriyoterapisi amaçlı -110 °C'de Cryo Chamber, fitness için spor laboratuvarı, yerçekimi karşıtı teknolojiler ve Normobaric Hypoxic (oksijeni azaltılmış) eğitim için tam donanımlı üst seviye bir Metabolik Laboratuar içeriyor. Bireysel iyilik Dr. Henri Chenort'un 45 yıldan fazladır azimle ve kararlılıkla yürüttüğü bir konu. Merkez, bireyin içsel uyumu için ön koşul olan vücut, zihin ve duygusal yaşam bütünlüğünü sağlamaya odaklanıyor. Dr. Henri Chenot; ''İnsanlar artık daha uzun yaşıyor ve gençlikteki performanslarını koruma ihtiyaçları var. Bizim arayışımız ve daimi tahhüdümüz sağlığa yatırım yapılmasına aracılık etmek, böylece vücüt hücreleri, yaşamsal enerji ile fonksiyonellik açısından uyumlu ve zengin olacak. Taahhüdümüz şudur ki, biz bunu gurur, profesyonel bakım ve ekip ruhuyla yapıyoruz" diyor... Bu eşsiz teknikler uzun dönemli yararlarla beraber toksinlerin atılmasını, besinlerin sindirilmesini, canlılığın ve enerji seviyesinin arttırılması ve zihinsel dengenin yeniden sağlanması için vücudu harekete geçirmeyi amaçlıyor. Sonuçlar, bireysel ihtiyaçlara göre önerilen yaşam tarzı değişiklikleri ile birlikte uygulandığında daha etkili oluyor. Doğru teşhis bütünsel bir yaklaşım çerçevesinde yapılıyor. Uygulanan bireysel tedaviler vücuda kendi içsel ilacını oluşturması için sinyal gönderecek ve enerjinin yeniden kazanılması, işlevsel kapasite, içsel uyum sağlayacak ve uzun zaman korunabilmesine yardımcı oluyor. Bu yolculuklarında misafirlerere, dahiliye, kardiyoloji, spor, enerji, akupunktur, estetik, besin, ortopedi, fiziksel terapi ve fitness profesyonellerden oluşan yüksek kaliteli medikal bir Avrupa ekibi eşlik ediyor. Chenot diyeti ise bireysel iyiliğin sadece en iyi malzemelerin seçilmesinden gelmediğini, olağanüstü lezzet ve sunumla sunulan yiyeceklerin kalori yoğunluğu, besin değeri, eşsiz hazırlama ve pişirme yöntemlerinin de önemli olduğunu göstermekte. İçsel ve dışsal iyiliği arttıran diyet ve tedavilerin sinerjisi ile gündelik yaşama uygulanacak besin önerilerimiz herkese uzun vadeli iyilik sağlayacak daha sağlıklı bir yaşam tarzına sahip olmalarına yardımcı oluyor. Geniş 26 hektarlık alan ise; göletler, göller ve şelaleleriyle güzel bir manzara sunuyor. Gabala'nın sunduğu panoramik manzarayla asalet hissi, düşük yoğunluklu yürüyüş veya koşu egzersiziyle bireylerin enerjilerinin arttırılmasını teşvik ediyor. Lüksün yıldızları dış havuzda parıldadığında, mükemmel bir rahatlama ortamı oluşturuluyor.

Doğal malzemeler ve renkler içeren Chenot Palace Gabala çevresindeki doğayla içiçe geçmiş bir merkez. 72 oda ve üç villadan oluşan konaklama bölümlerinin her biri şık tasarlanmış ve çarpıcı göl manzarasına hakim. Ayrıca tüm odalardan SPA'ya özel bağlantılar da bulunuyor...

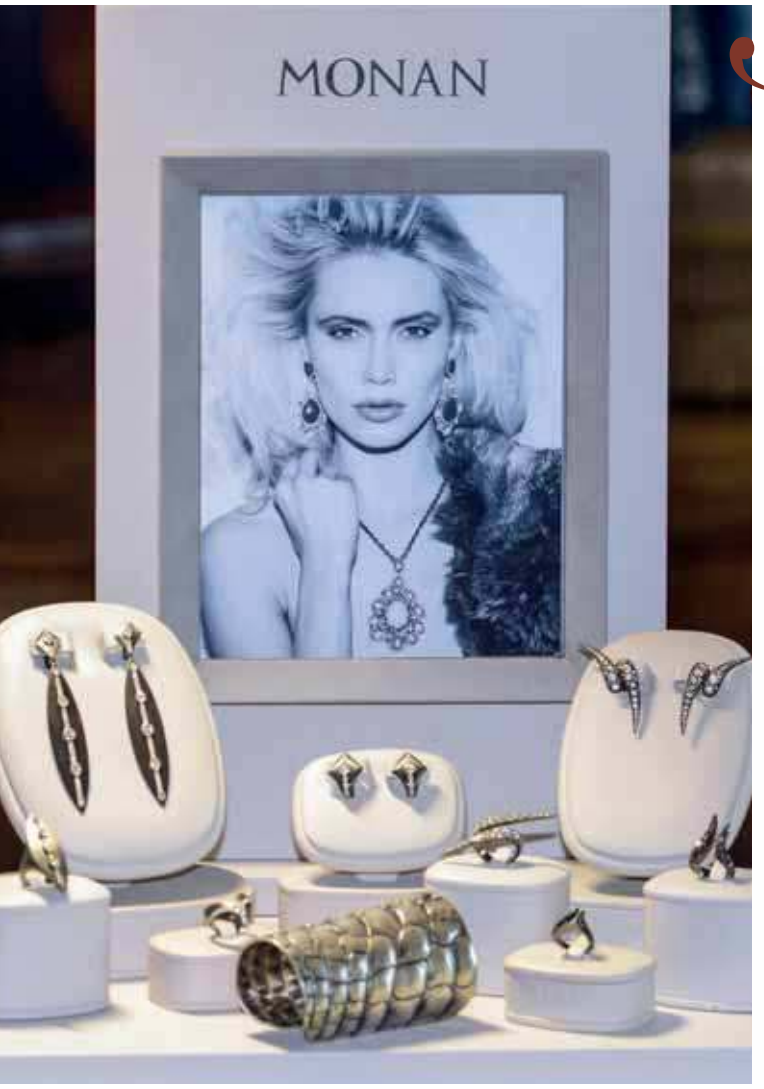
DOĞAL MALZEMELER VE RENKLER İÇEREN CHENOT PALACE GABALA ÇEVRESİNDEKİ DOĞAYLA İÇİÇE GEÇMİŞ BİR MERKEZ.

George Gaitanos

Monan Kül Tablası

Mücevherin ZARAFETİ Otomobilin CAZİBESİ

LÜKS MÜCEVHER MARKASI MONAN, ERKEKLERE ÖZEL HAZIRLADIĞI KUFİ KOLEKSİYONU'NU MASERATI VE GENTLEMAN DERGİSİ İŞBİRLİĞİYLE HOTEL LES OTTOMANS'TA ÇOK ÖZEL BİR DAVETLE TANITTI...



Farklı tasarımları ve detaylardaki ince el işçiliği ile mücevher dünyasına yeni bir soluk getiren, saygın ve zarif bir duruşu temsil eden Monan zamansız koleksiyonlarına bir yenisini daha ekledi ve erkekler için çok özel bir koleksiyon hazırladı. İslam hat sanatının en eski bilinen yazı türü olan Kufi Alfabesi'nden esinlenen tasarımlar Monan'ın keskin çizgileriyle birleşerek modern ve cüretkar birer mücevhere dönüştü. Love (Aşk), Power (Güç), Peace (Huzur) ve Patience (Sabır) kelimelerinin kufi yazı ile madene işlendiği mücevherler, Monan'ın ilk erkek mücevher koleksiyonu olma özelliğini de taşıyor. Bu özel koleksiyonun daveti, İtalyan şıklığını otomotivle buluşturan Maserati ile Hotel Les Ottomans'ta 30 Ekim Salı günü yapıldı. Davete, Eda Taşpınar, Jülide Onengut, Seval Bahçıvan, Gül İrepoğlu, Feyzan Ersinan, Nastassia Coşkunseven, Kardelen Acar, Katerina Ekşioğlu, Elif İnci Aras'ın da aralarında bulunduğu iş ve cemiyet dünyasının tanınmış isimleri katıldı. Müge Onan'ın markası Monan'ın erkeklere özel olarak tasarladığı ilk mücevher koleksiyonu olma özelliği taşıyan Kûfî'nin tanıtıldığı etkinlikte; davetliler İtalyan pilotlar Vittoria Piria ve Lucio Da Zanche eşliğinde, iki adet Maserati Levante ile test sürüşü yapma fırsatı da yakaladı... ■

BU ÖZEL KOLEKSİYONUN DAVETİ, İTALYAN ŞIKLIĞINI OTOMOTİVLE BULUŞTURAN MASERATI İLE HOTEL LES OTTOMANS'TA 30 EKİM SALI GÜNÜ YAPILDI.

MÜGE ONAN
MONAN JEWELERY KURUCUSU

DAVETİN EV SAHİPLİĞİNİ MONAN'IN KURUCUSU MÜGE ONAN YAPTI... MÜGE HANIM, İLK KEZ GÖRÜCÜYE ÇIKAN "KUFİ"KOLEKSİYONU' NU GENTLEMAN DERGİSİ'NE ANLATTI...

"AŞK, SABIR, GÜÇ VE HUZUR"

"Biz Monan olarak ilk defa erkek mücevher kolekiyonumuzun lansmanını yapıyoruz. Bundan önce erkek mücevher koleksiyonu yapmadık mı, yaptık... Ama bunu özel siparişler ile gerçekleştirmiştik. Daha ağırlıklı, erkeklerin kullanabileceği objeler sunduk... Özel siparişler ile değişik objeler çalıştık. Onun dışında kalemler ve tespihler yaptık ama takabilecekleri mücevher anlamında bu ilk koleksiyonumuz. İsmi ise 'Kufi'... Kufi, Arap Yarımadası'ndan çıkma en eski yazı kaligrafilerinden bir tanesi. Hatta en eskisi diyebiliriz. Geometrik ve sert hatlardan oluşan bir yazı sanatı kufi... Bu yazı sanatı göze çok estetik gelen ama Arapça bilmiyorsanız okumanızın mümkün olmadığı yazı türü. Kufi, Arap Yarımadası'ndan çıktığı için de örnekleri hep Arapça karşımıza çıkıyor. Ama Osmanlı ve Cumhuriyet dönemine geldiğimizde bazı hattatlar 'kufi'yi latin alfabesiyle de birleştirmişler. Biz de mücevherlerimizi uluslararası alanda sattığımız için aynen onu yaptık. Hatta biz biraz daha farklılaştırarak İngilizce kelimeler kullandık. Şu anda gördüğünüz mücevherlerin üzerinde, 'Power', 'Love', 'Peace' ve 'Patience'ı görüyorsunuz. Çünkü bu dört kelimenin hayatta mutluluğun sırrı olduğuna inanıyoruz. Monan olarak felsefemiz de bu. Çünkü diyoruz ki "Aşk"; Mutluluk için kendini, yaradanı ve evreni sevmen lazım… "Sabır" diyoruz; her gelenin bir sebebi var. İyiyi de kötüyü de sabırla karşılamak gerekiyor… "Güç" diyoruz; Kendine iyi bakman lazım, dinç ve sağlıklı olman lazım. O gücü iyi amaçlarla kullandığında mutluluk yine sana geliyor. Ve de tabii ki "Huzur"… Alt felsefesi de bu. Altın ve altının gümüşle karıştığı parçalarımız var koleksiyonumuzda. Ve pembe altına yer verrdik koleksiyonumuzda. Kol düğmesi, bilezik, kolyeler ve yüzüğümüz de var. Aynı zamanda bir de muskamız bulunuyor. Klasik muskalar gibi değil, modern bir çizgisi var bu muskanın… Dünyada da ilk kez bugün görücüye çıktı. Buradan Bursa'ya gidiyoruz. Kasım sonunda da Londra'da sergilenecek"

Sinan Saip Bel

SİNAN SAİP BEL
FER MAS ŞİRKET MÜDÜRÜ

MONAN VE MASERATI'NİN İŞBİRLİĞİYLE GERÇEKLEŞEN LANSMANDA KONUKLAR MASERATI'NİN LEVANTE MODELİNİ DE TEST ETME FIRSATI YAKALADILAR...

"MASERATI LEVANTE"

"Bugün sevgili Müge'nin markası 'Monan' ile birlikte Maserati ile güzel bir işbirliğine imza attık. Daha önce de birlikte yaptığımız işler vardı, bu da o işbirliğinin yeni bir örneği. Hem Maserati'yi daha yakından tanımak isteyen hem de Monan'ın yeni tasarımlarına ilgi duyan kişilere araçlarımızı test ettiriyoruz. En iyi bilgileri alabilmeleri için İtalya'dan iki tane de pilot davet ettik. Vittoria Piria ve Lucio Da Zanche... Vittoria, İtalya'da televizyon programları da yapan enteresan bir karakter. Erkek egemen bir sektör otomotiv malum. Ama Vittoria önemli şampiyonlukları da var. Hep birlikte buradayız. Hotel Les Ottomans'tan başlayıp sahil yolundan bebeğe doğru gidiyor konuklarımız test araçlarımızla. Sonra geri dönüyoruz. Biraz test araçlarımızdan da bahsedeyim. İkisi de 3 litre dizel 275 beygir motorlu ve 8 ileri şanzumanlı Maserati Levante'ler. Bunlar aslında "offroad" aracı gibi kullanılabilirken "onroad"da spor otomobil keyfi de veren otomobiller. Gerçekten müthiş bir araç..."

İlkem Özar

DAVETE KATILAN VIP KONUKLAR MASERATI'NIN LEVANTE MODELİNİ İTALYA'DAN GELEN PİLOTLAR EŞLİĞİNDE TEST ETTİLER...

Baran Korkmaz

Jülide Onengut

Olcay Doğan

İlkem Özar

DAVETE, EDA TAŞPINAR, JÜLİDE ONENGUT, SEVAL BAHÇIVAN, GÜL İREPOĞLU, FEYZAN ERSİNAN, NASTASSIA COŞKUNSEVEN, KARDELEN ACAR, KATERINA EKŞİOĞLU, ELİF İNCİ ARAS'IN DA ARALARINDA BULUNDUĞU İŞ VE CEMİYET DÜNYASININ TANINMIŞ İSİMLERİ KATILDI.

Katerina Ekşioğlu - Kardelen Acar
Elif İnci Aras - Bengü Arslan

Feyzan Ersinan - Gül İrepoğlu

Eda Taşpınar

Monan Kufi Koleksiyonu

Seçil Akkaya

İŞ VE CEMİYET DÜNYASININ TANINMIŞ SİMALARININ KATILDIĞI TANITIMDA DAVETLİLER MONAN'IN ERKEKLERE ÖZEL OLARAK TASARLADIĞI KÛFÎ KOLEKSİYONUNA YOĞUN İLGİ GÖSTERDİLER. BU ÖZEL GÜNÜN ANISINA GENTLEMAN OBJEKTİFLERİNE DE ÖZEL OLARAK POZ VERDİLER...

Seval Bahçıvan

Müge Onan - Gül İrepoğlu

Nastassia Coşkunseven

Serefcan Emre - Bengü Erdenen - Sinan Saip Bel - Vittoria Piria - Murat Beken – Lucio Da Zanche

UĞUR KAHRAMAN
LA PRAIRIE TÜRKİYE MARKA MÜDÜRÜ

DAVETE KATILAN KONUKLAR "LA PRAIRIE" ÜRÜNLERİNİ DE YAKINDAN TANIMA VE DENEME İMKANI BULDULAR...

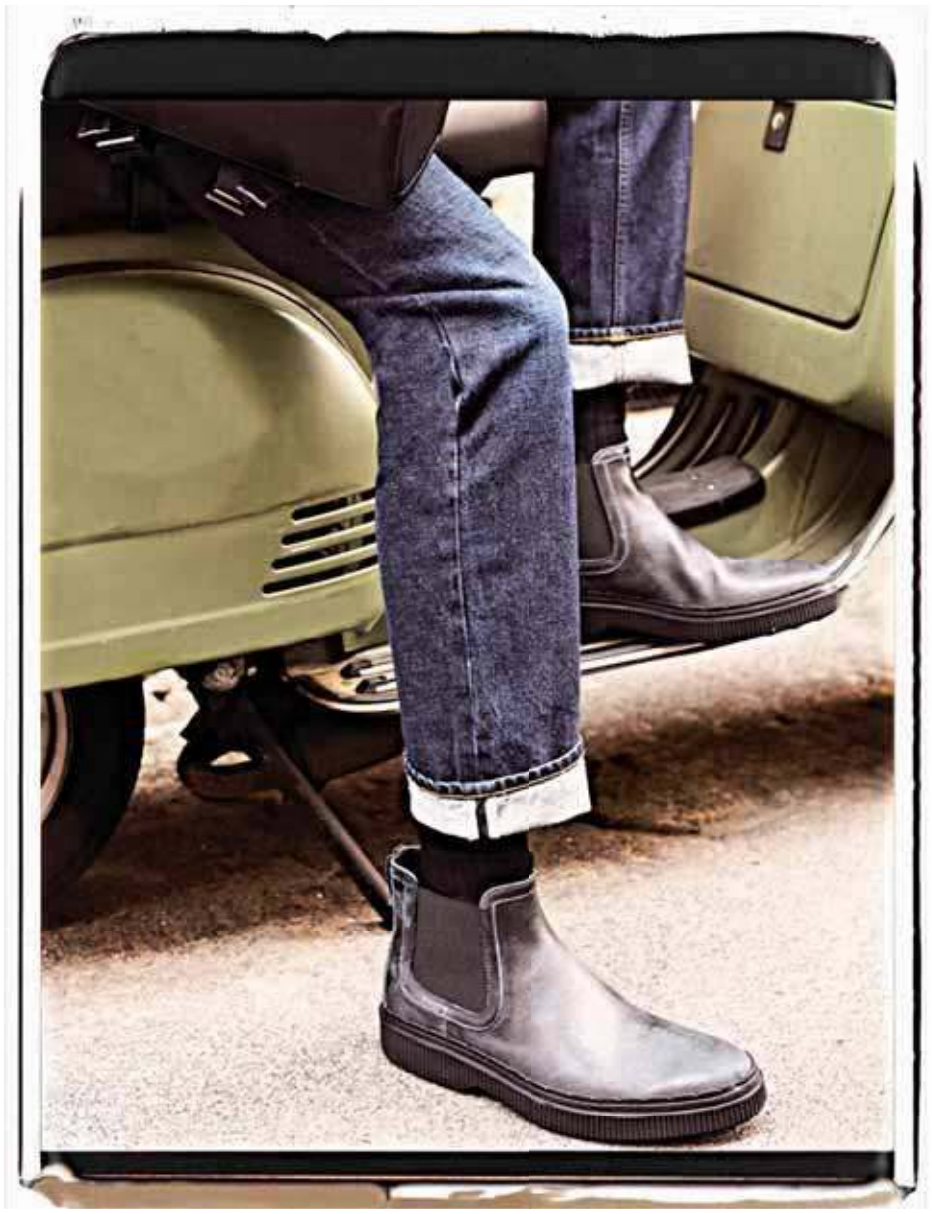
CİLT BAKIMINDA LÜKSÜN TEMSİLCİSİ "LA PRAIRIE"

"La Prairie 1931 yılında Professor Paul Niehans tarafından geliştirilen bir marka. Hücresel terapi dediğimizde cilt için en gerekli olan ögeleri sunuyor aslında. Besin, onarım, enerji nemlendirme gibi temel ögeleri veren bir marka. O zamana kadar hücresel terapi kliniği olan bir kurumken 1978'de ilk ürününü, 1980'de de ilk havyar ürününü geliştiriyor. O zamandan bu zamana kadar da sürekli ivme kazanan ürünlerle devam ediyor. Burada bugün olmamızın en önemli nedeni "Caviar" koleksiyonu. Havyar bildiğiniz gibi balık yumurtasından elde ediliyor ve proteinin en saf hali. Proteinin de vücuttaki en önemli etkisi sıkılıktır. Pürüssüz, daha form, sıkılaşmış bir cilt ortaya çıkarır. Çeşitli başka koleksiyonlarımız da var bunun yanında. Tamamen cilt bakımı odaklanmış lüks ürünler geliştiriyoruz. 1990'lı yılların başından bu yana da Türkiye'de olan köklü bir marka. Lüksün üç kolu; Mücevher, otomobil ve cilt bakımında da en güçlü marka olarak biz buradayız. 3 markanın birbirleriyle çok doğru örtüştüğünü düşünüyoruz..."

Şehrin Simgesi

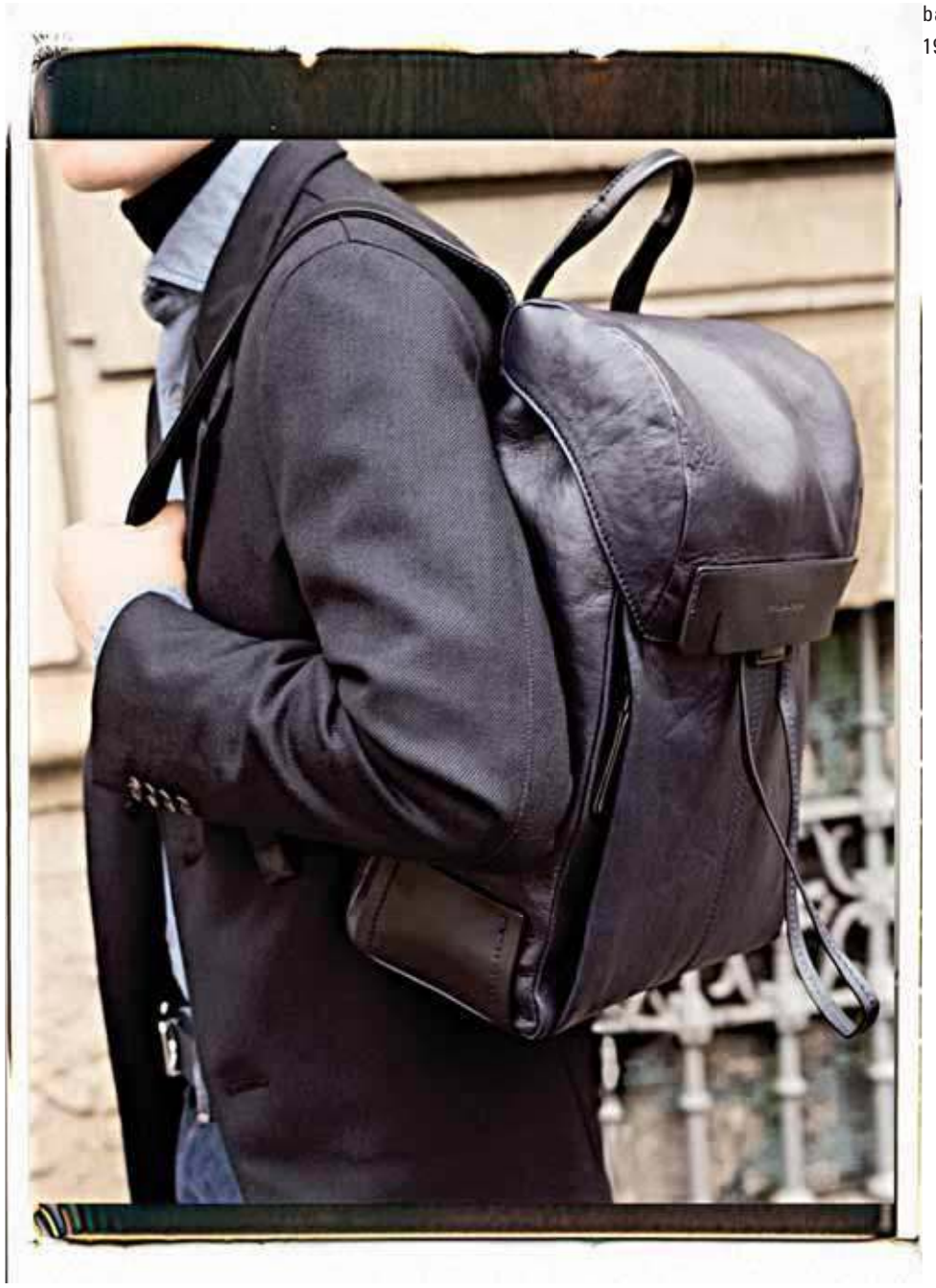
HER ZAMAN MODA OLAN, KÜLT KUMAŞ DENİM ŞEHRİN SOKAKLARINI ELE GEÇİRİYOR. KOTLARI LACİVERT AKSESUARLAR VE ÜSTLERLE TAMAMLAYARAK, HEMEN HER KADININ HOŞUNA GİDEN RAHAT VE ŞIK BİR GÖRÜNÜME KAVUŞABİLİRSİNİZ.

STEFANO SPINETTA - FOTOĞRAF: SIMONE BATTISTONI - ÇEVİRİ: ÇİĞDEM TÜMER



ÜSTTE, SOLDA: Yün palto, Emporio Armani (1.200 euro, *armani.com*); bisiklet yaka, kaşmir kazak, Cains Moore (980 euro, cains-moore.it); koton gömlek, Maria Santangelo (*mariasantangelo.it*); beş cepli, pamuklu jean pantolon, Berwich (berwich.com); deri kayışlı, titanyum, krono saat, Hermès (4.300 euro, *hermes.com*).
ÜSTTE, SAĞDA: Beş cepli, pamuklu jean pantolon, Acne Studios Blå Konst (270 euro, *acnestudios.com*); İskoç ipliğinden çorap, Gallo (*theartofgallo.it*); soluk efektli, yarma deri bot, Tod's (490 euro, *tods.com*). DİĞER SAYFADA: Su geçirmez, yün pardösü, Luigi Bianchi Mantova (750 euro, *lubiam.it*); koton mont, Roy Roger's (161 euro, *royrogers,it*); bisiklet yaka, kaşmir kazak; Lanificio Colombo (*lanificiocolombo.com*); pamuklu tişört, Intimissimi Uomo (16 euro, *intimissimi.com*); beş cepli, pamuklu jean pantolon, Corneliani (390 euro, *corneliani.com)*; teknik kumştan çanta, Tod's (*tods.com*).

ALTTA, SOLDA: Su geçirmez, yün pardösü, Tagliatore (600 euro, *tagliatore.com*); koton gömlek, Xacus (135 euro, *xacus.com*); kaşmir, balıkçı yaka kazak, Lanificio Colombo (*lanificiocolombo.com*); beş cepli, pamuklu jean pantolon, Jeckerson (*jeckerson.com*); deri sırt çantası, Piquadro (460 euro, *piquadro.com*). ALTTA, SAĞDA: kruvaze, kaşmir ceket, Brunello Cucinelli (2.690 euro, *brunellocucinelli.com*); koton gömlek, Roy Roger's (158 euro, *royrogers.it*); beş cepli, pamuklu jean pantolon, Eleventy (*eleventy.it*); deri sırt çantası, Hermès (5.500 euro, *hermes.com*). DİĞER SAYFADA: koton trençkot, Braddock (699 euro, *braddockitaly.com*); kaşmir kazak, Falconeri (*falconeri.com*); beş cepli, pamuklu jean pantolon, Jacob Cohen (*jacobcohen.it*); deri ve kumaş eldiven, Corneliani (225 euro, *corneliani.com*); İskoç ipliğinden çorap, Gallo (*theartofgallo.it*); bağcıklı, deri ayakkabı, Doucal's (380 euro, *doucals.com*); deri evrak çantası, Fedon 1919 (350 euro, *fedon.com*).



Kot pantolonu ben keşfetmiş olmak isterdim: dünyanın en harika, en pratik, en rahat ve samimi şeyi. Bir duruşu ve seksapeli var, aynı zamanda son derece basit: kıyafetlerimde olmasını arzu ettiğim tüm özelliklere sahip

Yves Saint Laurent

KRALLARI VE EMİRLERİ GİYDİREN MARKA MILIMETRIC

KİŞİYE ÖZEL LÜKS ISMARLAMA ERKEK DİKİMİNİN ÖNCÜ MARKALARINDAN BİRİ OLAN MILIMETRIC'İN ÖYKÜSÜ 2003 YILINDA BAŞLADI... MARKANIN MÜŞTERİLERİ ARASINDA KRALLAR, EMİRLER, ŞEYHLER VE DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN SEÇKİN İŞ İNSANLARI BULUNUYOR. MILIMETRIC'İN KURUCUSU OLAN KAĞAN GÖKALP İLE MARKANIN TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA AÇILMA ÖYKÜSÜNÜ KONUŞTUK...

Milimetric'in temelleri 2003 yılında Kağan Gökalp tarafından atıldı. Kişiye özel gömlek ve takım elbise alanında lider markalardan biri olan Milimetric, bulunduğu doğru lokasyonların ve kulaktan kulağa yayılan müşteri memnuniyeti ile bugün dünyanın dört bir yanındaki saygın isimlere dikim gerçekleştiriyor. İş adamlarının yanı sıra, krallar, emirler ve şeyhler Milimetric'in terzilerinin elinde şekillenen elbiseleri tercih ediyorlar...

Gentleman. Kağan Bey Milimetric'in öyküsüyle başlayalım...

Kağan Gökalp. Milimetric 2003 yılında kuruldu. İlk olarak gömlek ile başladık. 1.5 yıl sonra da takım elbiseyi ekledik. Bizim yaptığımız iş tamamen uzmanlık gerektiriyor. Mağazalarımızda sizin de gördüğünüz gibi hazır hiçbir şey yok. Sadece demo amaçlı ürünler bulunuyor. Mağazamızda kumaşlar seçiliyor, ölçüler alınıyor ve buna uygun olarak tasarımlar yapılıyor. 55 tane terzimiz var. Bunların 33'ü takım elbise, 22'si ise gömlek üzerine çalışıyor. Emek yoğun bir sektör bizimki. Onun haricinde dönemine göre bazı ürün grupları belli dönemlerde daha ön planda oluyor. Nedir bunlar diye soracak olursanız, mesela smokin yazın düğün dönemlerinde, yıl sonu yılbaşı nedeniyle ve bahar aylarında mezuniyet dönemlerinde yoğunlaşıyor. Bizde binicilik ceketinden tutun da bankacıların tercih ettiği klasik takım elbiselere; tek ceketlerden pantolonlara kadar yaratıcılık gerektiren herkesin beğenisine uygun geniş yelpazede ürünlerimiz bulunuyor.

G. Siz ifade ettiğiniz gibi kişiye özel dikim yapan bir markasınız. Dikim sürecini bizlere anlatır mısınız?

K.G. Normalde takım elbise için 3 ya da gereklilik durumuna göre 4 tane prova yapıyoruz. İlk provamızın ardından ikincide kollar takılıyor. En son provamız ise bitmiş takım elbiseyi giydirip yüzde 90 şekilde hazır olmuş oluyor ve son dokunuşlarla elbiseyi teslim ediyoruz müşterimize. Ufak tefek sorunlar çıkarsa; bolluk ya da kollarda uzunluk gibi, teslimat öncesinde de onları alıyoruz. Takım elbisede 4 hafta gibi bir teslim süremiz var. Gömlekte ise bu sü-

re 1 hafta. Ama bazen aciliyeti olan işler için (düğün vs) 2 günde teslimatı yapabiliyoruz. Üretim bizde olduğu için biz bu süreçte planlamayı ayarlayabiliyoruz.

G. Peki terzileriniz müşterilere gidip yerinde hizmet de veriyorlar mı?
K.G. Tabii ki gidiyoruz. Türkiye'nin başka şehirlerine ya da yurt dışına da hizmet veriyoruz. Mesela bugün bir arkadaşımız Ankara'ya uçtu. Orta Asya ve Orta Doğu da pek çok ülkeye uçuyoruz. Londra'ya da gidiyoruz. 6 saa mesafeye kadar olan her yere hizmet götürüyoruz.
G. Bu önemli bir konu. Siz dünyanın pek çok yerine hizmet götürüyorsunuz. İşin bu tarafını biraz daha açabilir misiniz?
K.G. Şöyle söyleyeyim krallar, emirler, şeyhler bizim müşterimiz. Orta Doğu ve Orta Asya'da dediğim gibi çok güçlüyüz. Hatta Roma'daki İtalyan terziler bile markamızı biliyorlar.

G. Bu bilinirliğe Milimetric nasıl ulaştı? Bu ağı nasıl genişletiniz?
K.G. Bizim olduğumuz lokasyonlar bir kere çok doğru noktalar. Biz yabancıların olduğu yerlerdeyiz, bu çok önemli. Ama bundan daha da önemlisi bu uzun soluklu bir maraton. Zaman içinde müşteriler bizde kıyafet diktirip memnun kaldıkça, bunu gittikleri ülkelerde de dile getirdiler. Fısıltı gazetesi yoluyla yaygınlaştı, en iyi reklam da bu oldu. Böylece bir müşteri kitlesi oluşturduk zaman içinde. Bizden artık bilerek gelip alışveriş yapıp, gidiyorlar. Nasıl ki Roma'ya gittiklerinde buranın dondurmasını birbirlerine tavsiye ediyorlar ya da Napoli'de pizza yiyorlarsa klasik ısmarlama erkek giyiminde de İstanbul ile özdeşleşen bir marka olduk. İtalyan terzilerin gittiği pazarlarda biz çok güçlüyüz. Onlar da çok kaliteli işler yapıyorlar ama biz zaman zaman onlardan daha iyiyiz diyebiliyorum. Ayrıca onlara göre fiyat avantajımız da var. Onların kul-

"Takım elbise için 3 ya da gereklilik durumuna göre 4 tane prova yapıyoruz. İlk provamızın ardından ikincide kollar takılıyor. Son provamızda ise yüzde 90 şekilde hazır olmuş oluyor ve son dokunuşlarla elbiseyi teslim ediyoruz."

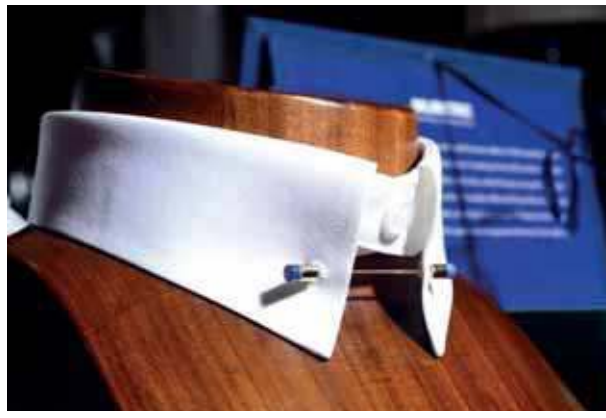
landıkları kumaşları kullanıyoruz. Aynı tedarikçilerle çalışıyoruz. Oldukça hızlıyız da. Tabii bunu kaliteden taviz vermeden gerçekleştiriyoruz. Onların 3 ayda teslim ettikleri takım elbiseyi, biz yeri geldiğinde 3 haftada teslim edebiliyoruz. Mesela yabancılar Azerilere çok gittiler ama o bağı kuramadılar. Biz Türk markası olduğumuz için onların isteklerinden daha iyi anlıyoruz. O avantajımız da var. Keza Arapların da dilinden biz daha iyi anlıyoruz Çünkü kültürlerimiz benziyor. Bir şey istedikleri zaman onu oldurtana kadar uğraşıyoruz.

G. Ülkeden ülkeye beğenilerde de tercihler değişiyor olsa gerek...
K.G. Tabii çok değişiyor. Mesela Azeriler giyim konusunda daha muhafazakârlar. Klasik ve zamansız ürünleri tercih ediyorlar. Ama Kuzey Afrika'ya gittiğinizde daha renkli giyim tercih edilebiliyor. Kırmızı pantolonu orada satabiliyoruz, ya da yeşil rengi tercih edebiliyorlar. Ortadoğu'daki Arapların çoğu dünyanın pek çok yerinde global şirketlerin de sahibi. Çok seyahat ediyorlar. Kış ikliminin hakim olduğu coğrafyalara da gidiyorlar, daha sıcak yerlere de. Geleneksel beyaz kıyafetlerini ise sadece kendi ülkelerinde giyiyorlar ve bu onlar için bir prestij sembolü. Ama yurtdışında öyle gezmiyorlar.

G. Yerli yabancı müşteri profiliniz nasıl?
K.G. Artık yarı yarıya oldu diyebiliriz. Bundan sonra da yabancı girişi olan Alışveriş Merkezleri daha avantajlı olacaklar. Sadece yerli piyasaya dönük AVM'lerde ise sıkıntı olacağını düşünüyorum.
G. Hali hazırda 4 noktada mağazanız var. Hepsi de iyi lokasyonlarda. Siz kriz dönemini nasıl atlattınız? Bu konularda neler söylemek istersiniz?
K.G. Alışveriş Merkezi kiraları bili-

"Müşteri bulmaktan daha zor bir şey var ki o da iyi bir terzi bulmak. Bunu iddia ediyorum, İstanbul'un en iyi terzileri bizimle çalışıyor. Terzilerimiz müşterinin olduğu her ülkeye de uçuyor..."

"IWC'yi çok seviyorum. Portuguese ve Portofino modelleri var bende. Hafta sonları da TAG Heuer takıyorum. Boş zamanlarımda ise bol bol spor yapıyorum. Açık havada 1 saat yürürüm, spor salonuna da gidiyorum. Haftada 3 gün yarım saat ağırlık çalışıyorum..."



yorsunuz Türk Lirası'na döndü. En azından iki yıl için böyle. Bu da bizim açımızdan çok önemli. Döviz indi-çıktı bu oldukça zorluyor maliyet hesabı açısından. Firmalar da artan kur nedeniyle maliyetleri yansıtmaya çalıştı; bazıları yansıtamadı. Tabii maliyeti yansıtmak da sorun. Çünkü iç piyasa daralıyor. Siz istediğiniz kadar fiyatları artırın satamadıktan sonra müşterinizi de kaçırırsınız. Piyasa iyi olduğunda da müşteri bulamazsınız ki bu hassas bir denge. İnsanımız kalite konusunda da hassas.

G. 2019 için yeni planlamalarınız var mı?
K.G. Açıkçası yok çünkü biz zaten full kapasite gidiyoruz. Müşteri bulmaktan daha zor bir şey var ki o da iyi bir terzi bulmak. Biz zaten iyi terzileri topladık bundan da çok mutluyuz. İstanbul'un en iyi terzileri bizimle çalışıyor. Bunu iddia ediyorum. Terzilerimiz müşterinin olduğu her ülkeye de uçuyor.

G. Biraz da 2019 modası hakkında sizden tüyolar alalım. Neler ön planda olacak yeni yılda?
K.G. Artık her moda evinin kullandığı yoğun renkler var. Eskiden beyaz pantolon sadece yazın giyilirdi ama artık kışlık beyaz pantolon da yapılabiliyor. Renk sınırlaması artık kırıldı. Son 2 yıldır kalıplarla ilgili değişik şeyler olmaya başladı. Bu sene daha da belirgin. Moda yıllardır İtalyan hakimiyetindeydi. Yavaş yavaş İngiliz hakimiyeti de kendini hissettirmeye başladı. Daha uzun ceketler, pileli ve duble paça pantolonlar, kruvaze ceketler yavaş yavaş yükselmeye başladı. Yeni yılda daha çok görülmeye başlayacak. Ara renkler tercih ediliyor. Mesela üstümdeki lacivert bir ceket ama klasik değil. Çiviti, gece mavileri; laci-mor renkler çok kullanılıyor artık. Laciverti bu yıl çok göreceğiz. Belli belirsiz kareliler görünecek; pantolon da genelde düz desenler tercih edilecek. Onun haricinde kumaşlar giderek daha da hafif olmaya başladı ayakkabıda olduğu gibi. Giyimde de rahatlık çok önemli. Doğallık çok ön planda. Bizim misyonumuz da bu. Kendi alanında en iyi doğal ürünleri kullanıyoruz. Erkek modasında devrim niteliğinde şeyler de oluyor. Çorap ayakkabının renginde mi olmalı, pantolonun renginde mi diye çok tartışılırdı ama artık onlar geçerli olmakla birlikte; ceket renginde de çorap tercih edilebiliyor. Hatta İtalya'da bazı giyime meraklı centilmenler, kravatıyla çorabı kombinleyebiliyorlar. Tabii ki bunlar mantık çerçevesinde oluyor. Bir yerden rengin yakalanması gerekiyor. Erkek modası bu anlamda farklı yerlere gidiyor...

G. Yılbaşı için bir planınız var mı?
K.G. Ben yılbaşını yıllardır evde, arkadaşlarımla bir arada geçiriyorum. Veya bir arkadaşımızın evinde de toplanabiliriz. Ben önceden planlanmayan organizasyonların daha eğlenceli olduğunu düşünüyorum. Çok fazla yılbaşı programı yapan biri de değilim açıkçası.

G. Peki boş zamanlarınızda neler yaparsınız?
K.G. Bol bol spor yapıyorum. Açık havada 1 saat yürürüm, spor salonuna da gidiyorum. Haftada 3 gün yarım saat ağırlık çalışıyorum.

G. Gezmeyi sever misiniz?
K.G. Kısa mesafelere seyahat ederim. Avrupa'ya gidiyorum. Madrid, Barselona sevdiğim yerler. Floransa'ya zaten fuara gidiyorum, dünyanın en etkin erkek giyim fuarı oluyor. 1 sezon sonrasını değil; bir yıl sonrasının moda trendlerini orada görebiliyorsunuz. 2020'nin moda trendlerini de önümüzdeki günlerde gideceğim bu fuarda göreceğim. Muhtemelen dünyada en sevdiğim şehir Floransa'dır. Bir açık hava müzesi gibi. Son zamanlarda çok gelişmiş metro ağının olduğu şehirler bana çok cazip gelmiyor. Buralarda yorulduğumu hissediyorum. Bir şehre gittiğim zaman oranın yerel kültürünü de yaşamak istiyorum.

G. Saatlerle aranız nasıldır?
K.G. IWC'yi çok seviyorum. Portuguese ve Portofino modelleri var bende. Hafta sonları da TAG Heuer takıyorum. ■

"Ben sadece Londra'da yaşayan 35 yaşında Güney Afrikalı bir gezginim. Hayattaki küçük şeylerde mutluluğu arayan ve bulan, sosyal bir insanım..."

SOSYAL ERGONOMİ

TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİNİ BMS'NİN YAPTIĞI HERMAN MILLER, GEÇTİĞİMİZ GÜNLERDE ÇOK ÖZEL BİR KONUĞU TÜRKİYE'DE AĞIRLADI... MARKANIN İÇGÖRÜ YÖNETİCİSİ BERTIE VAN WYK, "ÇALIŞMA ALANINDA SOSYAL ERGONOMİNİN ÖNEMİ" TEMALI KONFERANS İÇİN İSTANBUL'DAYDI...

Ergonomik çevreci teknolojiye sahip tasarımlar ile çalışma alanları oluşturan Herman Miller markasının İçgörü Yöneticisi Bertie Van Wyk, BMS'nin davetlisi olarak geçtiğimiz günlerde İstanbul'daydı. "Ofis Tasarımlarında Değişen Sosyal Ergonomi ve Çalışanlar Üzerinde Verimin Etkisi" hakkında uluslararası araştırmalarını katılımcılarla paylaşan Wyk ile konferansı öncesinde biz de biraraya geldik ve merak ettiğimiz soruları sorduk...

Gentleman: Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?
Bertie Van Wyk: Ben sadece Londra'da yaşayan 35 yaşında Güney Afrikalı bir gezginim. Hayattaki küçük şeylerde mutluluğu arayan ve bulan, sosyal bir insanım.

Soldan sağa: Onur Doğru - Serdar Işık - Merve Aslan
Bertie Van Wyk - Neslihan Işık - Sinem Kocayaş - Emre Ülkem

"Ben temel olarak, mutlu çalışanlar nasıl yaratılmalı bu konu hakkında insanlara bilgi veriyorum..."

Hayata duyduğum arzum, sunum tarzımla ortaya çıkıyor. Sunumlarımda bireylerin ve kurumların daha üretken, sağlıklı ve birbirleri ile daha verimli ilişki kurmalarında yardımcı olmak için "insan merkezli" işyeri deneyimimi ve Herman Miller markasının 100 yıllık arşiv ve en güncel araştırmalarını paylaşıyorum.
Temel olarak, ben iş olarak "mutlu çalışanlar nasıl yaratılmalı" bu konu hakkında bilgi veriyorum.

G: İstanbul hakkında ne düşünüyorsunuz?
B.V.W: Daha önce bir kez İstanbul'a geldim ve çok sevdim. Benim için harika bir deneyim oldu, şimdi daha uzun kalmayı planladım 1 hafta İstanbul'u keşif etmek için sabırsızlanıyorum. Yemekler inanılmaz ve dünyanın herhangi bir yerinde tatmadığım lezzetleri ve hazzı İstanbul'da buldum. İstanbul uzaktan fotoğraflarda harika görünüyor, ama kişisel deneyim nefes kesici. İnsanlar son derece sosyal ve kendimi hemen evde gibi hissetmeme yardımcı oldular.

G: Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?
B.V.W: Ben bir gezginim, bu harika bir şey çünkü işim beni her yere götürüyor! Boş zamanlarımda dağ tırmanışı, fitness, müzik festivalleri, barbekü ve köpekleri severim.

G: Hayalinizdeki seyahat rotanız neresi ve neden? Bizim için ne önerirsiniz?
B.V.W: Japonya'yı ziyaret etmeyi hep hayal ettim, ama asla gerçekleştiremedim. Farklı kültür & gelenekleri ve yemekleriyle tamamen benim için görülmesi gereken farklı bir manzaralara sahip. Mimarı değerleri, tasarım yaklaşımları ve insanlar

Bertie Van Wyk ve
Neslihan Işık

arasındaki saygı, samuray geçmişinin romantik bir mirası gibi hissediyorum. Size Güney Afrika'yı doğduğum ülkemi ziyaret etmenizi şiddetle tavsiye ederim. Cape Town ve Garden Route, hayatınızda sahip olabileceğiniz en unutulmaz deneyimlerden biri için sizi bekliyor. Sonsuz plajları, dağları, üzüm bağları, safarileri, gece hayatı, güneşi ve inanılmaz dost canlısı insanlarla dolu bir ülke.

G: Herman Miller Dünyanca ünlü sevilen "Lovemark - Herman Miller"ın tasarım değerlerini bize açıklayabilir misiniz?
B.V.W: 120 yılı aşan bir süredir, Herman Miller mümkün olan en kullanışlı ve güzel mobilyaları tasarlamak için kendi kriterlerini kullanan devrimci tasarımcılarla çalışmıştır. Bu değerlere göre, bakış açımızı tasarım üzerine şekillendirilmesine ve tasarım değerlerimizi yaratmamıza yardımcı oldular. Benim için Herman Miller koleksiyonlarındaki en önemli değerler; insan merkezli, ergonomik, sürdürülebilir, özgün, estetik ve kullanışlı bir tasarımları barındırmasıdır.

G: Türkiye pazarı hakkında ne düşünüyorsunuz? Türkiye hakkındaki gözlemlerinizi ve deneyimlerinizi paylaşır mısınız lütfen?
B.V.W: İstanbul'a Nisan 2018'de geldiğimde son kez İngiliz Ticaret Odası'nda konferans verdim. Türkiye'nin işlerinin geleceğine nasıl yatırım yaptığını görmek beni hayrete düşürdü. Ziyaret ettiğim birçok ülke gibi, bazı işletmelerde çalışanların daha verimli çalışma ortamları için ihtiyaçları olan yeni dekorasyon düzenleme fikir-

lerinden yararlanan firmalar var. Geleneksel çalışma yöntemlerini devam ettirmek isteyenlerin fikirlerini değiştirecek bir çok örnek ofis İstanbul'da bulunuyor. Herman Miller & BMS işbirliğiyle Türk mimarlar, insan için en iyi çalışma ortamını dikkate alarak fantastik yenilikçi ofisler yaratıyor.

G: BMS ile nasıl bir işbirliği var markanın?
B.V.W: BMS A.Ş ve Işık ailesi ile 1995 yılından itibaren birlikte çalışıyoruz. BMS A.Ş Herman Miller'ın dünya çapındaki en eski temsilcilerinden biri olarak Türkiye'yi temsil ediyor.Türkiye'de Aeron Hockey ve Design Talks gibi farklı projelere imza atıyorlar. Global markanın yerel kurgularını çok başarılı şekilde uyarlıyor. Her sene kendi içimizde vermiş olduğumuz Herman Miller ödüllerini en çok toplayan temsilci arasında onları görüyoruz.

G: "İşyerinde Sosyal Ergonomi Tasarımı" konusunda konferans düzenlediniz. Çalışma alanın tasarımı ve çalışanlar arasındaki ilişki hakkında bazı ipuçlarını paylaşır mısınız lütfen?
B.V.W: Ofisin, çalışanların birbirleri ile ilişki kurup takım arkadaşı olmaları için harika bir yer olması gerekiyor. İş arkadaşlıklarını artıracak yerleşim ile, çalışan memnuniyetini yüzde 50 artırabilirsiniz. İş kültürünü yaşatacak algı için insanları biraraya getirecek sosyal paylaşım alanlarına sahip bir ofis ortamı yaratmalısınız. Günümüzde verimli çalışanlar için esnek çalışma saatleri de çok önemlidir. En iyi şirketler, çalışanlarının haftada bir gün evden çalışabilmelerine izin veriyor.

G: İş yerinde iyi tasarımın yardımıyla stres nasıl daha düşük olabilir?
B.V.W: Ofis gürültüsü, zihnin aşırı yüklenmesine neden olan büyük bir sorundur. Bu, stresi artırır ve dikkati dağıtır, sizi daha az üretken kılar anlamına gelir. Herhangi bir dikkat dağıtıcı olmayan alanlar yaratmalıyız, çalışanların üretken olmaları gerektiğinde, kişisel olarak çalışabilecekleri ve saklanabilecekleri özel alanlar sağlamalıyız.

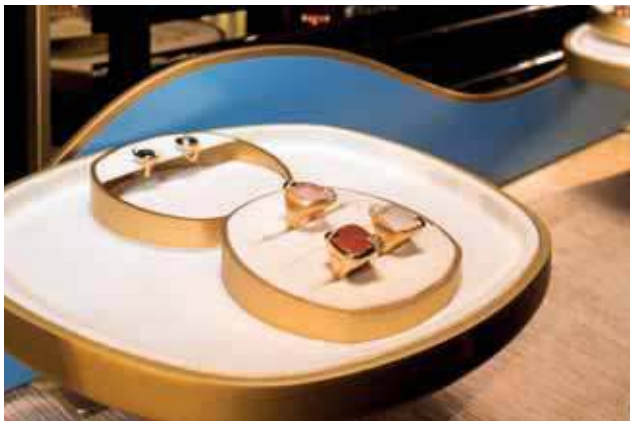
G: Sosyal ergonomi nedir? Ofislerimizde nasıl oluşturabiliriz?
B.V.W: Ofisteki çalışma ortamının her parçasının insanların iş deneyimlerini nasıl etkilediğine ve çevrenin iş hedeflerini gerçekleştirmek için kullanabileceğiniz bir araç olduğuna inanıyoruz. Yerleşim planı insanların işyerinde nasıl hareket ettiklerini etkiler ve bu da birbirleriyle olan etkileşime yansır. Ofis mobilyalar, insanların duruşlarını ne sıklıkta ve ne kadar kolay değiştireceğini belirler ve bu da onların fiziksel ve duygusal refahlarını etkiler. Renkler ve materyaller insanların belirli bir alanın ne anlama geldiğini anlamasını kolaylaştırır, böylece ofis ortamında sezgisel olarak hareket edebilirler.

"Ofisin, çalışanların birbirleri ile ilişki kurup takım arkadaşı olmaları için harika bir yer olması gerekiyor. İş arkadaşlıklarını artıracak yerleşim ile, çalışan memnuniyetini yüzde 50 artırabilirsiniz. İş kültürünü yaşatacak algı için insanları biraraya getirecek sosyal paylaşım alanlarına sahip bir ofis ortamı oluşturmalısınız..."

Mücevherin davetkarlığı

TÜRKİYE'DE TEMSİLCİLİĞİNİ ROTAP'IN YAPTIĞI MİLANOLU DÜNYACA ÜNLÜ MÜCEVHER MARKASI POMELLATO, SELDA ACAR'IN "HOSTING"İNDE ÇOK ÖZEL BİR DAVETE EV SAHİPLİĞİ YAPTI... TERİM EVENTS TARAFINDAN ORGANİZASYONU YAPILAN VE 50 SEÇKİN İSMİN KATILDIĞI BASINA KAPALI BU DAVETTE YALNIZCA GENTLEMAN DERGİSİ YER ALDI...

Türkiye temsilciliğini Rotap'ın yaptığı dünyaca ünlü İtalyan mücevher markası Pomellato, geçtiğimiz günlerde çok özel bir davete ev sahipliği yaptı... 21 Kasım Çarşamba günü saat 17:00- 19:00 saatleri arasında markanın Zorlu Center'daki mağazasında gerçekleşen etkinliğe 50 seçkin davetli katıldı... Konukları Selda Acar'ın ağırladığı davetin organizasyonunu ise Terim Events gerçekleştirdi... Selda Acar'ın renkli kişiliği ve profesyonel hayatta ailesini yönetişindeki başarısı; bu "hosting"i üstlenmesindeki en önemli nedenler arasında yer aldı... Şimdi sözü fazla uzatmadan sizleri basına kapalı gerçekleşen ve sadece Gentleman Dergisi'nin yer aldığı bu özel organizasyonun unutulmaz kareleriyle başbaşa bırakıyoruz...



Selda Acar

"Ben bugüne kadar hiç böyle bir daveti 'host' etmedim açıkçası. Beni ikna eden kişi Feyzan (Ersinan) oldu (gülüyor). Benim 'host' etmem ne kadar önemli bilmiyorum ama kendini ispat etmiş, çok geniş bir yelpazeye cevap veren ve yıllardır varolan bir marka Pomellato. Son derece güzel ve bilinen ürünleri var... Buradaki butikleri de çok şık. Mücevher sevmeyen kadın olmaz, ben de çok seviyorum. Belli bir yaştan sonra tabii daha sade taşlara meraklı oluyorsunuz. Ben 21 sene bankacılık yaptım, o zamanki Selda olsaydı buradaki herşey benim iş hayatında da kullanacağım ürünlerdi..."

21 KASIM'DA POMELLATO'NUN ZORLU CENTER'DAKİ MAĞAZASI'NDA GERÇEKLEŞEN ETKİNLİĞE 50 SEÇKİN DAVETLİ KATILDI...

DAVETE KATILAN KONUKLAR MÜCEVHERLERİ YAKINDAN İNCELEME FIRSATI BULURKEN, BİRBİRLERİYLE DE KEYİFLİ SOHBETLER GERÇEKLEŞTİRDİLER...

Burcu HANİF - Selda ACAR - Fulya TERİM

Begüm ERGÜNOĞLU - Ümit YALÇINKILIÇ - Şükrü MAKİNECİ - Fulya TERİM - Tamar BİLGİN

Selda-Aclan ACAR

Aysun HATİPOĞLU

Begüm KARAMAHMUTOĞLU

Aclan ACAR- Ahmet Nazif ZORLU- Mehmet Ali BAL

Selin YURTBİLİR

Eliza VANNI - David PEREZ

Mehmet Ali BAL- Aclan ACAR

Burcu ÖZER - Selda ACAR - Feyzan ERSİNAN

Dilek BİL

Mustafa BAL - Sibel DURMUŞ

Alev - Yaman TÖRÜNER

Sinan SOLAK - Gülriz ÇANTALI — Asuman ŞENER

Doruk - Aclan - Selda ACAR - Burcu - Emre ÖZER

Osman BAYKAN

LÜKS OTOMOTİVCİLERİN MARKA YAYILIMI

"SON YILLARDA OTOMOTİV ÜRETİCİLERİNİN ASIRLIK İHTİSAS ALANLARININ DIŞINA ÇIKARAK, MARKA YAYILIMI ADI ALTINDA FARKLI SEKTÖRLERDE ÜRÜNLER PİYASAYA SÜRMESİNE AŞİNAYIZ. LÜKS MARKALARIN ÇITAYI GÖKLERE TAŞIDIĞI PROJELER, ÜRETTİKLERİ OTOMOTİVLERDEN DAHA ÇOK GÖZ ÖNÜNDE OLUR HALE GELDİ. BİZ DE BU SAYIMIZDA BU ÇILGIN PROJELERİ DETAYLI İNCELEDİK..."

YAZI: ERDEM GEZER

Birçok otomobil şirketine göre kendi moda hatlarını pazarlamak için markanın gücünü kullanmak, bugün de devam eden marka yayılımı stratejisindeki trendlerden biriydi. 71 yaşındaki Maranello'lu Ferrari bu trende en erken uyum sağlamış süper lükslerden biri. Markanın bu akıma dahil olduğu moda sektörü dışında Acer ile Ferrari One Series Notebook ve Vertu Ti Ferrari cep telefonu ile farklı iki alana daha yöneldiğini görmüştük. Sonrasında Mercedes'in de bu yarışa İtalyan lüks mobilya üreticisi Formitalia partnerliğiyle dahil olup kendi mobilya koleksiyonunu üretmesi, bir diğer Alman Audi'nin Avusturyalı piyano üreticisi Bosendorfer ile müzikseverlere hitap etmesi derken her markanın daha önce yapılmamışı gerçekleştirmeye çalıştığı çok farklı pazarlar ortaya çıktı...

ASTON MARTIN

İngiliz süper otomobil üreticisi Aston Martin, 2013'te hayata geçirdiği "İkinci Yüzyıl" planı ile adeta yeniden doğdu. CEO Andy Palmer'ın markanın fanatiklerine verdiği onlarca "Yenilikçi" kavramını da eklerken, marka algısı yaratmadaki başarısını Aston Martin'in Biscayne Bay'de inşaatına başladığı Aston Martin Residences projesi ile taçlandırdı. Yapımı 2021'de tamamlanması beklenen 66 katlı ve 391 dairelik devasa yapı, çevresindeki yapıların ortalama 10-15 misli fiyatına satılıyor. Penthouse'u satın alan Arap iş adamına da dünya çapında yalnızca 24 adet üretilen 2.5 Milyon Pound değerindeki Vulcan otomobil de hediye edilmiş.

FERRARI

Abu Dhabi'deki Ferrari World'ten sonra daha ne kadar ileri gidebilirler diye düşünürken 2016'da İspanyada hayata geçirdikleri Tema Parkı ile Ferrari bu alanda lider. Üzerinde Ferrari logosu olmasını dilediğiniz hemen hemen her ürünü üreten Ferrari için otomotiv basını, son 10 senede otomobil üretiminden elde ettikleri gelirin, toplam gelirlerinin hemen hemen çeyreğine eşit olduğu iddia ediliyor.

ROLLS ROYCE

İngiliz lüks otomobil üreticisi Rolls Royce'un 1. Dünya Savaşı sırasında ustalık ve güvenilirlik kavramlarıyla harmanlayarak yaratttığı uçak motorları ile sektöründe bir dünya devi. Rolls Royce, marka yayılımında rakiplerine nazaran daha sade olmuş. Romantik bir yol gezisi fikrine bağlı olarak, piknik sepeti üreten marka fiyat etiketini de 37 bin 995 dolar olarak belirleyerek elit kitlesini korumaya hedefliyor.

BUGATTI

2017 Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıttığı 2.6 milyon dolarlık Chiron modelinden sonra basına sızan Bugatti Niniette isimli süperbotun yalnızca 3 adet üretileceği ve 4 milyon dolar olacağı ifade edilmişti. Gövdesinde jakuzi ve şöminesi bulunan, müstakbel alıcısının 15-24 metre uzunluk arasında karar verebileceği botun ismi şirketin kurucusu Ettore Bugatti'nin kızı Lidia'nın takma adı olan Niniette'den geliyor. Üstünde Bugatti logosu taşıyan bir tekneden beklediğiniz gibi, teknelerin üçü de artık Bugatti Mavisi olarak adlandırabileceğimiz renk tonuyla vurgulanan titanyum ve karbon fiberle kaplı.

PORSCHE

Porsche Design markası 2016 yılında 560 milyon dolar yatırımla yapımı tamamlanan, Miami'de bulunan Porsche Design Tower'da daire fiyatları 5 milyon dolardan başlıyor. Aracınızı evinizin içine kadar getiren asansör sistemi ile bina bulunduğu bölgedeki en modern yapılardan biri. Bunun dışında Porsche , yine Porsche Design markası ile gözlükten kulaklığa, traş losyonundan mutfak bıçağına kadar Porsche severler için geniş ürün yelpazesini bünyesinde barındırıyor.

LAMBORGHINI

Ferrari gibi bir diğer İtalyan Lamborghini'nin de dünya çapında geniş ürün yelpazesine sahip mağazaları bulunmakta. En ilginci ise Lamborghi'nin, İtalyanların dünyaya kazandırdığı başka bir ürün olan Espresso için Lamborgihi logolu espresso makinesi üretmesi.

BENTLEY

Bir diğer Adalı Bentley'in, İsviçreli lüks saat üreticisi Breitling ile yaptığı iş birliğinin başarısı ortada. Bunun dışında İtalyan Luxury Living Group ile ürettikleri modern mobilyalar yaşam alanlarından çok yatlarda ve iş jetlerinde hayat buluyor. Üretikleri süper otomobillerinde ve daha sonrasında mobilyalarında kullandıkları derilerden oluşan The Bentley Collection'da yer alan el çantaları ise 5.500 dolardan başlıyor.

Diğer sayfada, Herno'nun başkanı ve Ceo'su, Pitti Immagine, Ente Moda ve Confindustria Moda'nın başkanı, 56 yaşındaki Claudio Marenzi. Bu sayfada, baba Giuseppe tarafından 1948 yılında Lesa'da, Maggiore Gölü'nün üzerinde, Erno Nehri'nin ağzında kurulan şirketin aile albümünden çıkartılan tarihi ve modern görüntüler.

TATLI SU İNSANI

MAGGIORE GÖLÜ HERNO'NUN PATRONU CLAUDIO MARENZI'NİN HAYATININ TAM MERKEZİNDE DURUYOR. ADINI BİR NEHİRDEN ALAN ŞİRKET, 70 YIL ÖNCE LESA'DA KURULMUŞ VE BU BÖLGEYİ KORUMAYI KENDİSİNE İLKE EDİNMİŞ.

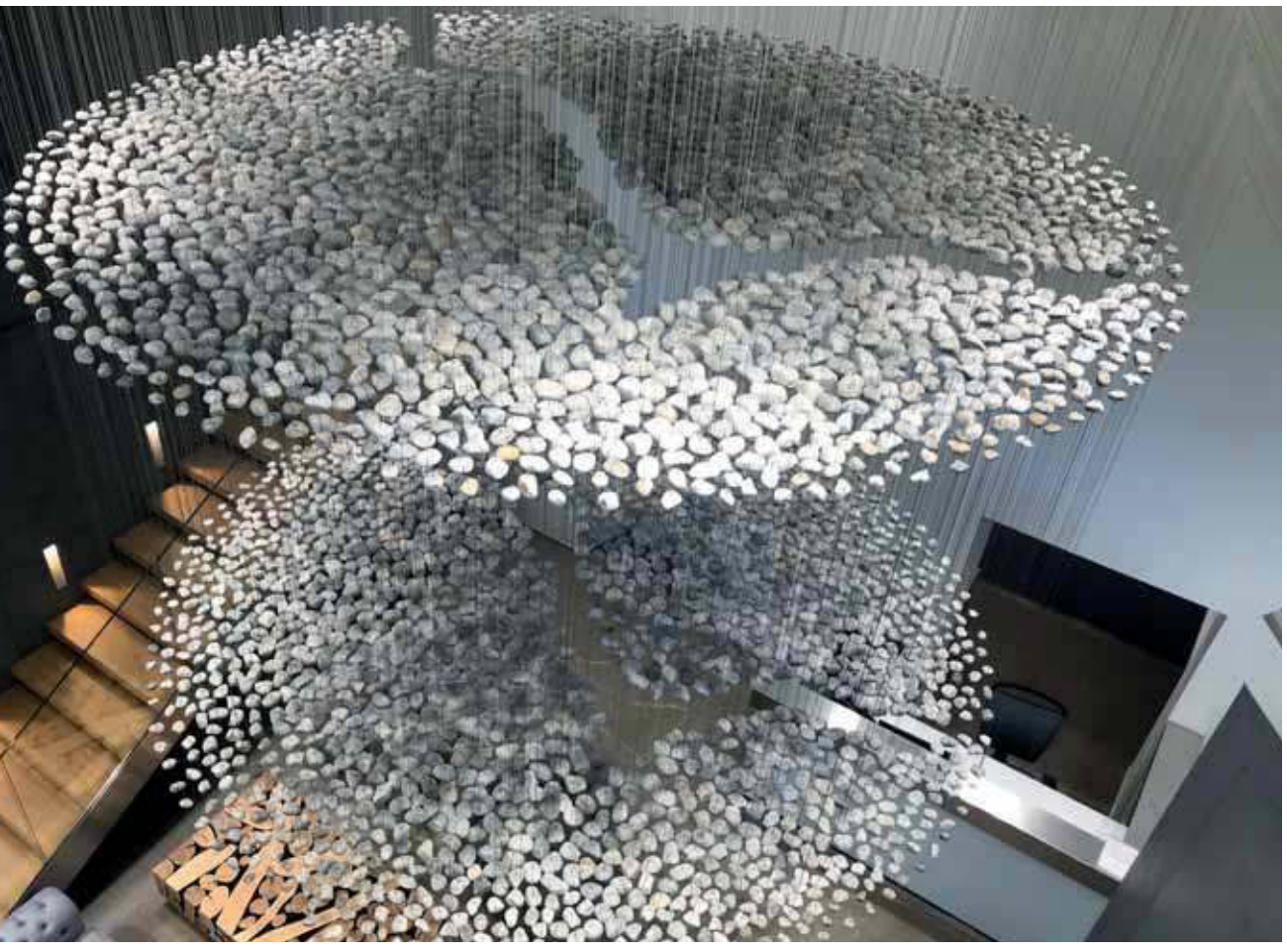
DI GIULIANA DI PAOLA
ÇEVİRİ: ÇİĞDEM TÜMER

«Çok şanslıyım: son derece zevk aldığım bir işe sahip olan bir ailede doğdum -ki geri dönecek olsam yine bu işi seçerdim- ve deli gibi sevdiğim bir yerde, Maggiore Gölü'nde yaşıyorum. Gölü seviyorum, gölün suyunu seviyorum, gölün balıklarını seviyorum", Claudio Marenzi ile konuşurken Herno'nun logosunda ve ruhunda neden Valle dell'Erno olduğu hemen anlaşılıyor. Markanın 70. yılını kutlamak için teNeues editörlüğünde basılan kitabın isminin In flumine est vita (nehir/su hayattır – ç.n.) olması tesadüf değil. Kitap, 20 Ekim'de, Tokyo'nun Aoyama bölgesindeki mağazanın açılışında Marenzi ve yazar Andrea Vitali gibi tescilli iki tatlı su adamı tarafından sunuldu.
Lesalı şirket suyun üzerinde kurulmuş: ismini aldığı nehrin ağzında hayat bulmuş ve o nemli iklimin olmazsa olmazı yağmurlukla işe başlamış. "Babam şirketi kendi vizyonu ile 1948'de kurdu, ben de kendime göre devam ettirdim", diye aktarıyor 2007 yılından bu yana markayı kendi üzerine göre dikmeye başlayan Marenzi. "Öyle olmasa bile yeni kurulan bir şirket gibi düşündük", diyor. Geleceğe yönelik bir vizyon ve cesaretle araştırma ve sürdürülebilirlik konularına yoğunlaştılar (Class Editori tarafından düzenlenen Fashion Summit'e katıldılar). Sonuçlar doğru bir karar verdiklerinin göstergesi: bu sene 70. yılını kutlayan şirketin cirosu 100 milyon euro'yu geçiyor ve bunun %70'i ihracattan geliyor, ayrıca kârlılık oranı da %15. Marenzi buna paralel olarak geçtiğimiz mart ayına dek yürüttüğü Sistema Moda Italia başkanlığı ve halen devam ettirdiği Pitti Immagine, Ente Moda Italia ve Confindustria Moda başkanlıkları ile moda sistemini korumayı ve geliştirmeyi sağlayacak enerjiyi de kendinde buluyor.

Gentleman. Bu sizin için bir kutlamalar yılı.
Claudio Marenzi. Evet, 70. yılımız için kendimize Via Montenapoleone, Milano'daki yeni mağazayı, Rue Saint-Honoré, Paris'teki butiği ve Aoyama, Tokyo'daki amiral mağazamızı armağan ettik.

G. Burada da tıpkı diğer mekânlarınızda olduğu gibi kütüphane başrolde yer alıyor. Bu ikon nasıl doğdu?
C.M. Benim evimden başlayarak. Burada yarattığımız kütüphane konseptinde sanat kitaplarına, dünyanın dört bir yanından gelen objelere, fotoğraflara ve videolara ev sahipliği yapan benim gerçek kütüphanemden esinlendik.

G. Enstalasyon anlamında videolar mı?
C.M. Evet, ben bir koleksiyoncuyum ve en büyük tutkum çağdaş sanat. Bu sebeple rafların arasına dönüşümlü olarak çeşitli performansları ve videoları yansıtan küçük ekranlar yerleştirdim.



“BEN BİR KOLEKSİYONCUYUM VE ÇAĞDAŞ SANAT BENİM İÇİN BİR TUTKU, HATTA GERÇEĞİ SÖYLEMEK GEREKİRSE İKİNCİ BİR İŞ GİBİ”

Böylece eve girenlerin dikkatini çeken ilk şey kütüphane olmaya başladı. Benim de aklıma bunu şirkete ve mağazalara uyarlama fikri geldi.

G. Ve Pitti’deki muhteşem Library’ye.
C.M. Bu fikir aniden aklımıza geldi ve biraz didaktik görünen, klasik kronolojik sıralamanın ötesine geçmeye bizi ikna etti. Ciltlerin arasında dedelerin, torunların ve tüm ailenin fotoğraflarının, onlara dair objelerin yer aldığı bir kütüphane şirketin tarihini anlatmak için bize en uygun yol gibi gözüktü. Bunlardan başka, seçtiğimiz kelimelerin baş harfleri de konsepte uydu: Let Imagination Break Rules And Reveal Yourself. Nasıl denir; “incele ve unut”, zira artık onu benimsemişsindir ve geleceğe bakmak için daha özgür olabilirsin.

G. Kronolojik sıralamadan kurtulma fikri dijitalleşmenin getirdiği interaktifliği anımsatıyor. Ucu modaya da dokunan bir devrimi.
C.M. Kesinlikle dokunuyor ve dokunacak da. Ancak şuna dikkat etmek gerek; bunun arkasında dijital olmayan, gerçek bir devrim süreci yatıyor.

Yukarıda, Lesalı firmadan üç detay: soldan sağa, saat yönünde, Claudio Marenzi, evlerindekinden ilham alınarak tasarlanan ve markanın ikonu haline gelen kütüphanenin önünde; resepsiyon için özel olarak Koreli sanatçı Lee Jaehyo tarafından yapılan enstalasyon çalışması ve şirketten bir görüntü.

G. Her şey değişiyor, çünkü hiçbir şey değişmiyor, bunu mu diyorsunuz?
C.M. Geçenlerde beni borsada bir konferansa çağırdılar; “See now, buy now” konulu. Yani bir defileye gidiyorsunuz, bir şapka beğeniyorsunuz ve hemen orada size ürünü teslim ediyorlar. Ancak ben sana bu ürünü gösteriyorsam ve gönderiyorsam zaten bir depom var demektir.

G. Yani teknik bir süreç var mı diyorsunuz?
C.M. Dijitali bir kenara bırakıp offline düşünelim. Kumaş için bir ay gerekiyor, dikişi, düğmeleri... Bu ürünü siz şimdi görüyorsunuz ama ben bunu zaten en az üç-dört ay önce tasarlayıp ürettim. Tam bir dalga geçme durumu. Bu aslında farklı bir dağıtım kanalı sadece - ki bence hiç de kötü değil.

G. Fakat bu bir pazarlama taktiği, devrim değil.
C.M. Bu tam bir geriye dönüş, defilelerin yalnızca çalışanlara, alıcılara ve reklamını yapacak gazetecilere açık olduğu dönemlere. Bugün nihai tüketici bütün koleksiyonu neredeyse bir yıl önceden görüyor. Ben neden büyük zincir mağazalara benim ürünümü kopyalayıp çeyrek fiyatına satmaya yetecek kadar bir zaman vereyim ki?

G. Bu bir çeşit koruma mı aynı zamanda?
C.M. Evet ama neden kimsenin şu soruyu sormadığını anlamıyorum: ürünü görüyorsun, alıyorsun ve aynı gün içinde gönderiyorlar. Kutuda acaba cinler mi var da hemen üretiyorlar? Masallara inananlar var hala. Küçük oğlumun Noel Baba’ya yazdığı mektupları hatırlıyorum. Neden mektup yazdığını sorduğumda “Eğer gerçekten varsa bana istediklerimi getirir. Yoksa da dükkânlardaki oyuncakları sen alabilirsin”. Daha dört yaşındaydı, öylece kalakalmıştım.

G. Mükemmel bir mantık. Sizce web’den gelen gerçek devrim ne öyleyse?
C.M. Fiziksel boyutunuzun genişlemesi: fiziken olmadığınız yerde de var olabilmeniz. Eğer bir ürün web sitesinde varsa siz onu dünyanın bir ucunda dahi olsanız alabilirsiniz. Mesela ben İsveç’te Hernö adlı çok özel ve lezzetli bir cin olduğunu keşfettim. Bu aşamadan sonra iki yol var; mağazalar olmasa da olur diyen olabilir, ya da marka bilinirliği her şeyden önce gelir diyen olabilir.

G. Siz ne diyorsunuz?
C.M. İlk fikrin sonuna soru işareti koyardım, ikincisine ise ünlem işareti. Mağazalar yok olmuyorlar, aksine büyük firmalarınkiler katedral boyutuna ulaştılar, marka gücünü göstermek için. Ben iki yolun da var olabileceğine inanıyorum: dijital olarak doğup, dijital olarak büyüyen markalar da var ve gelecekte bunun örneklerini daha çok göreceğiz bence.

G. Üretim mantığını da etkiliyor mu bu?
C.M. Kesinlikle evet, hatta reshoring yani önceden yer değiştirmiş üretimin yeniden ülkeye dönmesi konusunu dahi etkiledi. Ürünün fikir aşaması ile üretim aşaması arasındaki süreç kısaldı. Zaten her şeyin çok daha hızlandığı bir dönemdeyiz ve ne yapacağımızı tam olarak kestiremiyoruz; markaya mı, üretime mi yoksa dağıtıma mı yatırım yapalım veya üçüne birden mi? Asla yavaşlayamıyorsunuz ama bu özellikle de moda sektöründeki iş insanları için çok değerli bir şey. Bu duruma bakıp eğlenmeyi bilmek gerek. Ben eğleniyorum.

G. Siz markanıza kendinizden çok şey kattınız ama asla kişisel alanınızı açmadınız. Örneğin mağazalarda evinizdeki gibi bir kütüphane var ama oldukça önemli bir sanat koleksiyoncusu olmanıza karşın hiç sanat eseri bulunmuyor...
C.M. Çağdaş sanat benim en büyük tutkum, ikinci bir iş gibi neredeyse. İki şeyi birbirinden ayrı tutmaya çalıştım ama sonunda yenildim. Şirkette Massimo Kaufmann'ın Lettera'sı veya ünlü Koreli sanatçı Lee Jaehyo'nun enstalasyonu gibi eserlere yer verdim. Sonuçta günde en az 10 saati ofiste geçiriyorum, zevk aldığım şeyleri yanımda bulundurabilirim.
G. Hobinizi kıskandığınızı söyleyeceksiniz sandım.
C.M. Benim hobim işim; ben işte kendimi buluyorum ve bundan da çok mutluyum. Örneğin bu yaz gölde tekneyle dolaşıyordum, biraz golf oynuyordum, biraz bisiklete biniyordum ama öğleden sonraları mutlaka şirkete uğruyordum. O dönemde aklıma tasarım ofisi ile benim odam arasındaki duvarı yıkma fikri geldi ve bunu yaptık. Yeniden yapılanma döneminde bunu düşünmeye vaktim olmamıştı ama ağustos ayında, şirkette yalnızken bunları düşünebildim. Zaten çok güzel bir yerdeyiz, Valle dell'Erno'da.

G. Sürdürülebilirlik konusunda kendi topraklarınıza bağlılığınız bu yüzden mi ön planda?
C.M. Çok eskiden beri bu konuya önem veriyoruz: ilk büyük yatırımlarımdan biri Lesa ve Sicilya'daki fotovoltaik sistemler sayesinde şirketi enerji açısından kendi kendine yetebilir hale getirmek oldu. Daha sonra düşük tüketimli makinelere geçtik. RadiciGroup ve Eurojersey ile geliştirdiğimiz projeyle ise bir giysinin tüm üretim aşamalarında çevreyi ne kadar etkilediğini ölçmeye başladık.

G. Tamamen şeffaf bir yeşil etiket...
C.M. Bunun adı Pef (Product environmental footprint) ve Avrupa'da geliştirilen bir proje. Biz bunu moda sektöründe ilk uygulayan firmayız, şimdi bizim verilerimizin ışığında genel bir proses oluşturacaklar. Zira moda dünyayı en çok kirleten sektörlerden biri. Gerçek bu, ancak şu da var ki, tıpkı yemek gibi kıyafetler de insanların vazgeçemeyeceği şeylerden biri. Otomobili düşünürsek, bireysel olarak vazgeçilebilir.

En altta Milano'daki Via Montenapoleone'de, iki kata yayılmış 250 metrekarelik alanı ile Herno mağazası. Sağda, yukarıdan aşağıya Asako Narashi'nin gözünden Eremo di Santa Caterina del Sasso- şirketin 70. yılı için yayınlanan kitaptan bir görsel ve In Flumine est Vita kitabının kapağı.

G. Moda sektöründen söz etmişken, içinde bulunduğumuz döneme rağmen sizin yönetiminizde yaşanan büyüme hakkında neler söyleyeceksiniz?
C.M. Kararlılık. En yoğun saatlerde park yeri ararken bulamayacağınıza eminseniz asla bulamazsınız. Eğer inanırsanız bulursunuz ama öyle tuhaf, mistik güçler sayesinde değil, sadece daha dikkatli davrandığınız için. Kararlılık sizin çözümleri görmenizi sağlar. Bu da size benim ailemde vazgeçilmez olan sporun ve rekabetin öğrettiği bir şeydir.

G. Ne anlamda?
C.M. Eğer bir hedefe inanıyorsan, bunun için antrenman yapman gerekir. Çocuklarıma her zaman şunu dedim: "Yarışa her daim hazır olmalısın; sonuncu da gelebilirsin, zira birçok değişken var, ama yarışı kazanan kadar iyi hazırlanmış olmalısın". Sporun öğrettiği bir diğer şey ise kazansan da kaybetsen de sıfırdan başlarsın. Olimpiyatlarda altın madalya alabilirsin ama ertesi gün madalyayı bir kenara bırakıp yeniden antrenman yaparsın. Rekabet ve iş dünyası arasındaki üçüncü ortak nokta ise tutku. O olmadan hiçbir yere varamazsın.

"ŞİRKETİN BAŞINA GEÇTİĞİMDE ONU YENİ KURULMUŞ BİR FİRMA GİBİ YÖNETTİM, ÖYLE OLMASA DA ÖYLEYMİŞ GİBİ DAVRANDIK"

"nef"ES OLMAK

NEF YÖNETİM KURULU ÜYESİ EMİNE TİMUR "NEF VAKFI"NIN FAALİYETLERİNİ VE YÜRÜTTÜKLERİ SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNİ GENTLEMAN'A ANLATTI...

Nef yaptığı başarılı projelerin yanı sıra, Nef Vakfı ile de adından söz ettiren bir marka... Dağıtılabilir karınızın yüzde 51'ini sosyal sorumluluk projelerine ayıran Nef'in ve Nef Vakfı'nın faaliyetlerini şirketin yönetim kurulu üyesi Emine Timur ile konuştuk...

Gentleman: Emine Hanım Nef Vakfı'nın doğuş öyküsüyle başlayalım... Nef olarak, dağıtılabilir karınızın yüzde 51'ini sosyal sorumluluk projelerine ayırıyorsunuz. Vakıf olarak neler yapıyorsunuz?
Emine Timur: Yaptığımız herşeyin, yaşadığımız dünya ve diğer insanlara fayda sağlaması, kalıcı bir iyilik yaratması gerektiğine inanıyoruz. Bugüne kadar çocuklar, kadınlar, yaşlılar, engelliler ve ihtiyaç sahibi aileler için pek çok proje hayata geçirdik. Evet, dağıtılabilir kârımızın minimum yüzde 51'ini sosyal sorumluluk projelerine ayırıyoruz. Bu anlamda Nef Vakfı çatısı altında; İhtiyaç sahibi ve başarılı üniversite öğrencilerimize burs desteği sağlıyoruz, şehit ve gazi çocukları için özel kapsamlı burs programları yürütüyoruz. Çeşitli sebeplerden dolayı devlet korumasına alınmış, 18 yaşından sonra kendi imkanlarıyla hayata devam etmesi gereken öğrencilere destek veriyoruz. Bakanlık ve sosyal hizmetler birimleri ile birlikte yürüttüğümüz çalışmalarla ihtiyaç sahibi oldukları tespit edilen ailelere düzenli destek sağlıyoruz. Afrika'nın Senegal ve Gambiya'nın köylerinde 700 öğrencinin eğitim alabileceği bir okul yaptık. Kadınlara iş istihdamı oluşturacak "Kadın Bahçesi" projesini ve Güneş Enerjili Sulama Sistemi projesini hayata geçirdik. Eve dönüş projemiz ile koruma altına alınarak ailesinden uzakta yaşayan çocukların ailelerine verilen destek ile tekrar eve dönmelerine aracı oluyoruz. Seçtiğimiz pilot bölgelerde evleri yaşanamaz durumda olan kişilerin evlerini yenileme çalışmaları yürütüyoruz.

NEF Reserve Gölköy

G: Rakamsal olarak bugüne kadar ne kadarlık yardım sağladınız?
E.T: Şu ana kadar "Ailelere Nefes" adı altında 38 bin 940 aileye, "Öğrencilere Nefes" adı altında 32 bin 738 öğrenciye, "Kadınlara Nefes" adı altında 4 bin 321 kadına, "Öğretmenlere Nefes" adı altında 2 bin 500'den fazla öğretmene ulaştık. "Evlere Nefes" ile sadece 2017 yılında 67 eve nefes olduk. "Afrika'ya Nefes" ile 80 binden fazla insanın hayatına dokunurken, "Çocuklara Nefes" ile 70 okula 1.000'in üzerinde bilim kiti bağışladık. 30 Adet anaokulu ve ilkokulu da tamamlayarak Milli Eğitim Bakanlığı'na teslim ettik. Hali hazırda üç adet okulumuzun yapımı devam ediyor. Sadece 2017 yılında Nef Vakfı ile gerçekleştirdiğimiz bağışların toplam tutarı 25 milyon liranın üzerinde.

G: Odak noktanızda kimler var?
E.T: Nef Vakfı çatısı altında bugüne kadar aldığımız her nefesi vermek, sahip olduğumuzu paylaşmakla

"BUGÜNE KADAR ÇOCUKLAR, KADINLAR, YAŞLILAR, ENGELLİLER VE İHTİYAÇ SAHİBİ AİLELER İÇİN PEK ÇOK PROJE HAYATA GEÇİRDİK. DAĞITILABİLİR KÂRIMIZIN MİNİMUM YÜZDE 51'İNİ SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNE AYIRIYORUZ..."

NEF Reserve Kandilli

NEF Reserve Gölköy

yükümlü olduğumuza inandık. 3 yılda onlarca projeyle topluma, evlere, çocuklara, engellilere, kadınlara nefes olduk ve 200 binden fazla kişinin hayatına dokunduk. Nef Vakfı'nın bugünlere gelmesini sağlayan bu inancı devam ettirerek, hayatına dokunabildiğimiz ihtiyaç sahibi insan sayısını artırmak ve dokunduğumuz hayatlarda kalıcı fayda sağlamak üzere projeler üretmeye devam edeceğiz.

G: Siz Nef olarak destek sağladığınız insanlara istihdam da sağlıyorsunuz bildiğimiz kadarıyla. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

E.T: Vakıf çatısı altında kurmuş olduğumuz Hay Atölye markası ile ihtiyaç sahibi kadınları hayata bağlamak ve onlara özgüven, hayatlarına da tekrar yaşama sevinci katmak için eğitim ve üretim çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Ülkemizde çok sayıda kadın çocuklarıyla birlikte yaşam mücadelesi veriyor. Maalesef tek başına kalan 10 kadından 7'si ihtiyaçlarını karşılayamıyor. Eşini kaybeden, eşi cezaevinde olan ya da türlü sebeplerle yalnız kalan, destek alamayan veya hayata yalnız tutunmak zorunda kalan kadınlarla çalışan Hay Atölye, 3 yıl içinde 1000'den fazla kadına ulaştı. Kadınların ürettiği ve her birisi özel tasarlanmış günlük hayatta kullanılabilecek defter, ofis malzemeleri, hediyelik ve çanta koleksiyonları hazırlayarak şirketler kanalıyla, perakende yollarla ve online olarak türlü kanallardan satılmasını sağladık. Ayrıca, Hay Atölye, geçtiğimiz aylarda Intertek Global Denetim firması tarafından denetlendi ve sosyal uygunluk raporu alan ender sosyal sorumluluk markalarından olmayı başardı. Bu şekilde titizlikle ve bir güven çatısı altında üreten ve kazanan kadınlarımız artık daha kendine güvenli, çocuklarını okutabiliyor ve en önemlisi bundan sonrası için kendine yetebilmenin güvenini ve mutluluğunu yaşıyor.

"HAY ATÖLYE İLE İHTİYAÇ SAHİBİ KADINLARI HAYATA BAĞLAMAK VE ONLARA ÖZGÜVEN, HAYATLARINA DA TEKRAR YAŞAMA SEVİNCİ KATMAK İÇİN EĞİTİM VE ÜRETİM ÇALIŞMALARI GERÇEKLEŞTİRİYORUZ..."

G: Peki ihtiyaç sahiplerine nasıl ulaşıyorsunuz? Nef dışında da vakıf için destekçileriniz var mı? Nasıl katkıda bulunulabiliyor isteyenler?

E.T: Vakıf bünyesinde çalışan sosyal hizmetler uzmanı arkadaşlarımız sürekli araştırma halindeler. Aile Bakanlığı ve Sosyal Hizmetler Kurumu ile koordineli olarak ihtiyaç sahibi vatandaşlarımızın listelerine ulaşıyoruz. Gidip adreslerinde ziyaret ederek, ailenin ihtiyaçlarını detaylı belirliyoruz. İhtiyaç durumuna göre ailelere geçim desteği, erzak yardımı veya evde okuyan çocuklara burs desteği veriyoruz. Bizim araştırmalarımız dışında doğrudan vakıfla iletişime geçen kişiler de oluyor. Gönülden yapılan her iş için ne kadar emek ve zaman harcarsanız harcayın, insan daha fazlasını vermek istiyor. Elimden geldiği kadar gündüz mesaimi hem vakıf hem de Nef bünyesindeki asıl görevim olan tasarım için harcıyorum. Günün geri kalan kısmında ise çocuklarla geçirmeyi tercih ediyorum. Bir kız bir erkek çocuk annesiyim. Onlarla birlikte vakit geçirmek bana çok keyif veriyor. Oyunları, kavgaları, mutlulukları kısacası her halleri beni mutlu ve motive ediyor, duygu anlamında eşimden ve çocuk-

larımdan çok besleniyorum. Ama en sevdiğim kısım onlarla birlikte seyahat etmek ve tatil fırsatlarını birlikte değerlendirmek...

G: Yeni yıl öncesi Nef tarafını da soralım. 2018'i nasıl geçirdiniz? 2019 için hedefleriniz ve yeni lansmanı yapılacak projeleriniz olacak mı?
E.T: Özetlemem gerekirse; Nef, topluma ve insana değer katmak amacıyla yola çıktı. Bu çerçevede, işimizi yaparken duyguyu temel aldık ve bugüne kadar yaptıklarımızla sektöre yepyeni bir bakış açısı getirdik. Sektörde uluslararası marka yaratmak, ürünü ve modeli ölçeklenebilir kılmak ve klasik mülkiyet anlayışını yeniden sorgulamak gibi inandığımız temel kavramlar üzerinde yoğunlaştık. Bugün yaşadığımız evler, alıştığımız evlerden farklı ve bu ürün de gün geçtikçe gelişmeye devam edecek. Bugün makinelerin birbiri ile iletişim içinde olduğu 'akıllı' evlerden bahsediyoruz. Teknoloji ile iç içe geçen, dışarıdaki havaya göre kendi kendini ısıtıp soğutan, ışığını ayarlayan, enerjisini verimli şekilde kullanan, depremi önceden haber veren evlerden bahsediyoruz. Aslında bu büyük değişimler yaşanırken, değişmediğine inandığımız bir şey de Nef olarak her zaman duyguya ve hislere hitap etmemiz ve yaşam alanlarının demokratikleşmesine inancımızla herkesin bu konuda hayallerine ulaşmasını sağlamayı amaçlamamız. Bu yüzden tüketici bizi seviyor. Ve bu ilişki temelde 'duygu' ekseninde odaklanıyor. Kurulduğumuz günden bugüne 'hayattan aldığını hayata verme' sorumluluğu ile sosyal, kültürel, çevresel ve ekonomik fayda sağlamayı hedefliyoruz. Aralarında fold home / fold office konseptlerinin de olduğu 18 patent ve faydalı ürüne sahibiz. Sadece 5 yılda 25 proje hayata geçirdik. Bugün projelerimizin yüzde 77'sini 90 gün içinde satıyoruz. Gayrimenkul sektöründe en fazla satış yapan marka olmanın ötesinde sektöre de yeni bir soluk kazandırmak için satıştan pazarlamaya bütün katma değer zincirini yeniden tasarladık. Dünyanın en iyi 10 mimarlık firmasından 4'ü ile aynı anda çalışan sayılı gayrimenkul firmasından biriyiz. Bu süreçte aldığımız ulusal ve uluslararası 50'nin üzerinde ödül de bizi motive ediyor.

NEF Bebeköy

G: Yakında lansman var mı? Nef hep şehir merkezinde city living projeler geliştirdi. Son dönemde tasarladığınız üst segment projelerinizi nasıl ayrıştırdınız?
E.T: Ülkemizde konut pazarı ihtiyacı devam ediyor. İstanbul'da ve diğer şehirlerde lanse etmeyi beklediğimiz tasarım ve geliştirme süreçleri devam eden projelerimiz var ve bunun dışında bugünlerde Nef Global çatısı altında Nef Brentford London için yoğun şekilde çalışıyoruz. Londra'nın finans merkezi olarak konumlandırabileceğimiz Brentford bölgesinde, lansmanını geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiğimiz bir proje tasarladık. Projenin etrafında 25 binden fazla beyaz yakalı yaşıyor. Heathrow Havaalanına araçla sadece 15 dakika mesafede, şehir merkezine, Knightsbridge, Piccadily Circus istasyonlarına ise 20-25 dakika mesafede bulunuyor. Nef'in tescilli ürünü Fold home konseptini de bu coğrafyaya taşıyarak marka ve konsept ihracatı yapacağız diyebilirim. Ayrıca burada bizi heyecanlandıran bir başka konu da tasarım mobilya, konsept ve ürünlerimiz bu projeyle ilk kez dünyaya açılacak olması. 2019'da lanse edilecek ve şimdiden çok fazla talep gören Nef Reserve Bebeköy de yine dört gözle beklenen bir proje. Konumuyla, tarihi dokusuyla ve kentli kimliğiyle diğer Nef projelerinden ayrışıyor. Boğaz'ın sırtlarında herkesin yaşamak isteyebileceği ve benim de heyecanla üzerinde çalıştığım başka bir projemiz… 8 yıldır başarıyla devam eden marka hikayemize yepyeni bir alt marka ve bakış açısıyla yön vermeye başladık. Dünyada giderek yükselen lüks konut segmentine farklı bir soluk getiren ve daha önce "Luxury Living" kod adı ile konumlandırdığımız projelerimize özel bir kurumsal kimlik çalışması hazırladık ve bu segmentteki tüm projelerimizi 'Nef Reserve' çatısı altında topladık. Kandilli, Yalıkavak, Gölköy ve Bebeköy projelerimiz bu çatı altında ortak bir dile sahip. Uzun çalışmalar sonucu hazırladığımız bu yeni bakış açısı için Londra, New York, Singapur ve Dubai'de ofisleri bulunan, dünyaca ünlü markaların kreatif ajansı olan Latitude ile çalıştık. Lattitude, Armani Hotels & Resorts, The Ritz Carlton, Four Seasons Hotels and Resorts, Kempinski Hotels & Resorts, Goldman Sachs gibi dünyaca ünlü markalara hizmet veriyor. Sunduğu yaşam tarzı, hedef kitle, içerik, tasarım dili ve malzeme seçimi ile bu projelerimiz fark yaratıyor. Hatta her tür iletişim ve pazarlama faaliyetinde konumlandırma olarak özellikle ayrışan bir dil kullanıyoruz.

"Bir kız bir erkek çocuk annesiyim. Onlarla birlikte vakit geçirmek bana çok keyif veriyor. Oyunları, kavgaları, mutlulukları kısacası her halleri beni mutlu ve motive ediyor..."

"DÜNYANIN EN İYİ 10 MİMARLIK FİRMASINDAN 4'Ü İLE AYNI ANDA ÇALIŞAN SAYILI GAYRİMENKUL FİRMASINDAN BİRİYİZ. BU SÜREÇTE ALDIĞIMIZ ULUSAL VE ULUSLARARASI 50'NİN ÜZERİNDE ÖDÜL DE BİZİ MOTİVE EDİYOR..."

Londra, New York, Dubai gibi dünyanın önde gelen finans merkezlerinde örneği olan finans dünyası içindeki zengin yaşam konsepti, Sinpaş Finans Şehir ile İstanbul'da hayat buluyor.

EKONOMİNİN NABZI
SİNPAŞ FİNANS ŞEHİR'DE TUTULDU

ULUSLARARASI FİNANS MERKEZİ'NİN YANINDA YÜKSELEN "SİNPAŞ FİNANS ŞEHİR"İN TANITIM OFİSİ 24 KASIM CUMARTESİ GÜNÜ ÇOK ÖZEL BİR TOPLANTIYA EV SAHİPLİĞİ YAPTI. PROF. DR. KEREM ALKİN'İN 2019 YILI EKONOMİK DEĞERLENDİRMELERİNİ AKTARDIĞI TOPLANTIYA GELEN DAVETLİLER; PROJEYİ DE YAKINDAN İNCELEME FIRSATI BULDULAR...

Uluslararası Finans Merkezi'nin hemen yanı başında yükselmeye devam eden Sinpaş Finans Şehir'in tanıtım ofisi geçtiğimiz günlerde çok önemli bir toplantıya ev sahipliği yaptı. "2019 yılının ekonomik gündemi" 24 Kasım Cumartesi günü Sinpaş Finans Şehir Tanıtım Ofisi'nde değerlendirildi. Gentleman Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Feyzan Ersinan'ın moderatörlüğünde, İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin'in 2019 yılı ekonomik değerlendirmelerini paylaştığı toplantıya iş dünyasından davetliler yoğun ilgi gösterdi... Alkin'in keyifli anlatımı ve verdiği değerli bilgiler, konuklar tarafından büyük bir ilgiyle takip edildi. Etkinlik adresi olarak Sinpaş Finans Şehir'in seçilmesinin en önemli nedenlerinden biri de projenin, dünyanın en önemli yatırım üslerinden biri olarak planlanan Uluslararası Finans Merkezi'ne olan yakınlığı ve konumu... Bu sayede toplantıya katılan konuklar Sinpaş Finans Şehir projesini de yakından tanıma fırsatı buldular...

Örnekleri Avrupa ve ABD'de cazibe merkezi oldu

Londra, New York, Dubai gibi dünyanın önde gelen finans merkezlerinde örneği olan 'finans dünyası içindeki zengin yaşam' konsepti, Sinpaş Finans Şehir ile İstanbul'da hayat buluyor. İstanbul Uluslararası Finans Merkezi'ne yürüme mesafesinde konumlanan Sinpaş Finans Şehir; 'birlikte yaşama' ve şehri tüm dokularıyla deneyimleme kavramlarına odaklanan 'şehirli' konseptiyle tasarlandı. Finans Merkezi'nin hemen yanı başında konumlanan Sinpaş Finans Şehir, toplam 2 bin 550 konuttan oluşuyor. Ayrıca home ofis, ticari alanlar, sınırlı sayıda villa ve 36 bin 500 metrekarelik dev bir şehir parkından oluşan konseptiyle 'şehirli, modern, güncel ve seçkin' bir yaşam sunuyor. İstanbul Uluslararası Finans Merkezi, büyüyen ve gelişen Türkiye'nin finansal kalbi işlevini görecek, dünyanın en önemli yatırım üslerinden biri olarak planlanıyor. Bulunduğu bölgedeki yapılaşmanın aksine az katlı yatay mimarisiyle daha fazla yeşille buluşan özgün ve ferah bir yaşam sunacak olan Sinpaş Finans Şehir, tuğla ve doğal taş görünümüne sahip dış cepheleriyle de ayrışıyor. Evlerin tümünde sokağa çıkmadan sokağı hissetmenize ve yaşamanıza imkân verecek geniş balkonları bulunan projede, örneği bulunmayan bir yenilik olarak özel konseptlerle geliştirilmiş her apartmanın arka cephelerinin baktığı büyük ve özel konseptli iç bahçeler bulunuyor. Bu bahçelerde hem çocuklar için farklı konseptte oyun alanları hem de yetişkinler için hobi bahçeleri, açıkhava kütüphanesi, yürüyüş yolları, alışveriş caddesi gibi ayrıcalıklar sunuluyor.

Gayrimenkulde bir ilk: Örnek Semt

Sinpaş Finans Şehir, 36 bin 500 metrekarelik dev şehir parkı, piknik alanları, göletleri ve oturma terasları ile yeşillikler içinde keyifle vakit geçirme imkânı sunuyor. Açık havada yer alan kütüphane ve mutfağın yanı sıra meyve ve sebzenizi ekip yetiştirebileceğiniz gastronomi bahçeleri, koruluk içindeki Lezzet Meydanı, zeytin, ıhlamur ve meyve bahçeleri ile lounge alanı da keyifli anlara ev sahipliği yapacak. Çocuklar da Sinpaş'ın konsept çocuk parkı Parky'nin birbirinden eğlenceli oyun donatılarının tadını doyasıya çıkaracak. Konut ile şehir hayatını kaynaştırmayı amaçlayan Sinpaş Finans Şehir'de özel kaldırım tasarımları, kent mobilyaları, çocuk oyun alanları ve su öğeleri ile 'şehirli' konsepti yaşam buluyor. Bir yaşam tarzı olarak bisiklet kullanımını da güncel hayata dahil eden proje, şehir dokusu içinde Avrupa'da örnekleri görülen bisikletle özgürce dolaşmaya imkân verecek. Finans Şehir'de yaşamanın örneği 3+1 ve 2+1 ofis konseptlerinde tasarlandı. Şehrin merkezinde çocuklu yaşamın rahatlığı ve konforunu 3+1 dairelerinde özenli seçimleriyle sunan Sinpaş, fonksiyonel modern tasarımın hakim olduğu örnek dairelerinde çok sayıda ziyaretçi ağırlıyor. Standartların dışına çıkarak Home Ofis fonksiyonunda tasarlanan 2+1 dairelerde ise endüstriyel dekorasyon ve modern çizgilerin bir arada olduğu business hava gözlemleniyor.

MAHMUT SEFA ÇELİK
SİNPAŞ YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Son dönemlerde ekonomi ve yatırımla ilgilenen bütün taraflar için önümüzde nasıl bir dönem var, ekonomik anlamda neler olacak, Türkiye ekonomisi nereye gidiyor tüm bunlar takip edilen konular. Burası Türkiye'nin ve bölgenin finans merkezi. Dolayısıyla burada bizim kendi habitatımızda; bu bölgenin, bundan bir kaç yıl sonra yaşayacağı yeni oluşacak toplumsal yapı, direkt parayla, yatırım araçlarının ve dolayısıyla ekonominin geleceğiyle iç içe; bağlantılı bir toplumsal yapı oluşacak. Biz de şimdi bizim Finans Şehir dünyasıyla bağlantılı olarak, hocamız Kerem Alkin ile bir organizasyon yaptık. Hocamız uzun yıllar bizim şirketlerimizde yönetim kurulu üyeliği de yaptı geçmiş dönemde. Çok sevdiğimiz ve bilgilerine itibar ettiğimiz biri kendi. Özelinde de biz yıllarca şunu deneyimledik. Hocamın çok yerinde, isabetli öngörülerini zaman içinde gördük ve yaşadık. O yüzden bunları şimdi Finans Şehir dostları ve müşterilerimizle paylaşmak istedik. Buna da ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz bu dönem. Gerek küresel anlamda, gerekse de ülkemiz açısından geleceğin çok konuşulduğu bir dönemdeyiz. Herkes '2019 nasıl olacak' merak ediyor, herkes yön arayışında... Biz de kıymetli hocamızın değerli fikirlerini dostlarımızla buluşturalım istedik..."

Etkinlik adresi olarak Sinpaş Finans Şehir'in seçilmesinin en önemli nedenlerinden biri de projenin Uluslararası Finans Merkezi'ne yakınlığı ve konumu oldu...

TOPLANTIYA KATILAN KONUKLAR SİNPAŞ FİNANS ŞEHİR PROJESİNİ YAKINDAN TANIMA FIRSATI BULDULAR.

Prof. Dr. Kerem Alkin

Gentleman Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Feyzan Ersinan

PROF. DR. KEREM ALKİN

"Son bir kaç seneden beri küresel ekonomik politik sistemde yaşanan gelişmeler malum sadece 1 yılı değil, birden fazla yılı etkileyecek çok ilginç, birbirini sürekli tetikleyen bir dizi gelişmeyle yaşanıyor. Bunun doğal sonucu olarak da 2019 yılında küresel ekonomik politik sistem kendini yeniden şekillendirecek. Çok değişik yerlerde sancılarını, sıkışmalarını, buna bağlı olarak da belki bazı ülkeler için kimi noktalarda artan tehditleri; kimileri için de artan fırsatları görme şansımızın olacağı bir sene olacak. Türkiye, çok değişik nedenlerle aslında bazı risklerle karşı karşıya olduğu kadar aynı zamanda çok kritik önemdeki bazı fırsatlarla da karşı karşıya olan bir ekonomi... Bunun en önemli göstergesi ağustos ayında ABD ile bugüne kadar tarihimizde hiç görmediğimiz ölçüde yaşadığımız gerginliğin hemen sonrasında; ekim ayında kimsenin beklemediği ölçüde ilişkilerde ciddi manadaki düzelme ve yeni bir yol haritası oldu. O yüzden bugün itibarıyla baktığınızda herkesin şuna alışması lazım; ülkeler arasındaki ilişkilerde herşey hep iyi olacak ya da hep kötü olacak gibi bir dünya içerisinden geçmeyeceğiz. Bu nedenle de belki iş dünyasının sinirlerini biraz güçlendirmesi gerekecek. Aceleci davranmamayı; herhangi bir olaya bakarak, bundan sonra durumun hep böyle gidecekmiş gibi algılanmaması gereken bir döneme giriyoruz. Bu yönüyle bakıldığında bugünkü toplantımızda bunlara değindik. 2019'un önemli senaryoları, başlıkları neler ve Türkiye ile dünya ekonomisini etkileyecek konular nedir, onları ele aldık. 2019 yılı 2018 kadar küresel anlamda Türkiye'yi ilgilendiren pek çok hususta tartışmaların, gerginliklerin ve arayışların devam edeceği bir yıl olacak. Dolayısıyla son bir kaç yıldır alışık olduğumuz hayli yüksek tansiyonlu yaşama bir müddet daha alışmayla ilgili olarak bir beceri ortaya koymamız gerekiyor..."

GENLERİN ŞİFRESİ

DOKTOR SERDAR SAVAŞ, 'GEN TESTİ' İLE ADINI DÜNYAYA DUYURMUŞ BİLİM İNSANLARIMIZDAN BİRİ... ABD ESKİ BAŞKANI BARACK OBAMA'YA SUNULMAK ÜZERE HAZIRLANAN "LEARNING FROM THE WORLD" (DÜNYADAN ÖĞRENMEK) KİTABINDA DA KENDİSİNİN GÖRÜŞLERİNE BAŞVURULMUŞ DOKTORLAR ARASINDA KENDİSİ... AYNI ZAMANDA BİR RESSAM OLAN SAVAŞ, İLİZYONA VE BEŞİKTAŞ'A DA TUTKUN BİR İSİM...

Doktor Serdar Savaş gen testi konusunda Türkiye'nin ve dünyanın sayılı isimlerinden biri... Ayrıca, Dünya Sağlık Örgütü Avrupa Bölge Ofisinde Sağlık Politikaları ve Sistemleri Program Yöneticiliği ile Avrupa Program Direktörlüğü & Avrupa Başkan Yardımcılığı görevlerinde bulunmuş bir isim. ABD Eski Başkanı Barack Obama ve yönetime sunulmak üzere hazırlanan "Learning From the World" (Dünyadan Öğrenmek) kitabında kendisinin görüşlerine başvurulan doktorlardan biri. İlizyona ve resim yapmaya da meraklı meraklı olan Gentest Enstitüsü Direktörü Serdar Savaş, sıkı bir de Beşiktaş taraftarı...

Gentleman: Serdar Bey kendinizden biraz bahseder misiniz?

Serdar Savaş: İstanbul Üniversitesi'nde tıp ve hukuk; London School of Economics and Political Science'da sağlık planlaması & finansmanı; London School of Hygiene and Tropical Medicine'de epidemiyoloji ve istatistik eğitimleri gördüm. Türkiye'de İl Sağlık Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı Müşavirliği, Sağlık Projesi Genel Koordinatörlüğü, Dünya Sağlık Örgütü Avrupa Bölge Ofisi'nde Sağlık Politikaları ve Sistemleri Program Yöneticiliği'nin yanı sıra Avrupa Program Direktörlüğü ve Avrupa Başkan Yardımcılığı görevlerinde bulundum. 2000 yılında Türkiye'ye dönüp, Birleşik Sağlık Sistemleri'ni, İleri Tıp Teknolojileri'ni ve Genar Enstitüsü'nü kurdum. Hacettepe Üniversitesi Teknokent'deki Genar Enstitüsü'nde yaptığımız Ar-Ge çalışmaları ile "Gentest Kişiye Özel Koruyucu Tıp Modeli"ni geliştirdik. Gentest Avrupa Birliği Toplum Sağlığı Genombilim Network'ü tarafından Avrupa'daki en iyi uygulama seçildi. Hali hazırda Gentest Toplum Sağlığı Genombilim ve Kişiye Özel Koruyucu Tıp Enstitüsü'nün direktörlüğünü yürütmekteyim. Bugüne kadar çeşitli uluslararası ödüllere ve devlet nişanlarına layık görüldüm. Çeşitli dillerde yayınlanmış ve tercüme edilmiş bilimsel eserlerim bulunmakta.

"Kişiye Özel Tıp kavramının ilk somut örneklerinden olan Gentest, bireyin genetik yapısı doğrultusunda sağlıklı, fit, uzun, kaliteli ve enerjik bir yaşam sürmesi için sunulan kapsamlı analizler bütünüdür."

G: Gentest, 'Kişiye özel tıp' kavramının somut örneklerinden biri olarak dikkat çekiyor... Gentest nedir biraz anlatır mısınız bizlere? Gentest sayesinde hastalıklara yatkınlık ve gelecek riskler tespit edilebiliyor mu?

S.S: Sizin de belirttiğiniz gibi, 'Kişiye Özel Tıp' kavramının ilk somut örneklerinden olan Gentest, bireyin genetik yapısı doğrultusunda sağlıklı, fit, uzun, kaliteli ve enerjik bir yaşam sürmesi için sunulan kapsamlı analizler bütünüdür. Bireyin kronik kompleks hastalıklara genetik yatkınlığını incelerken, detaylı bir yaşam tarzı analizi ile kalıcı yaşam tarzı değişiklikleri, beslenme ve fiziksel aktivite önerileri getirir. Gentest hizmetini alan bir kişi, ülkemizde ölümlere en çok neden olan hastalıklarla ilgili genetik olarak taşıdığı özel yatkınlıkları, yaşam biçiminin bu hastalıkların oluşumunda ne derece etkili olduğunu ve karşı karşıya bulunduğu riskleri öğrenebilir. Gentest'in önerdiği yaşam biçimi müdahalesi ile bu riskler kalıcı bir biçimde azaltılabilir. Ayrıca kişilerin fizyolojik ve hücresel yaşlanma süreçlerini kontrol altına alabilmekteyiz.

"Doğrusu son yıllarda pek resim yapamıyorum. Ama resim yaptığım zamanlarda guaj boya tercih ediyorum. Resimlerim genellikle reprodüksiyon tarzında oluyor..."

G: Gentest sonuçlarına uygun yaşamak kişiye hangi somut faydaları sağlıyor?
S.S: Pek çok ölümcül hastalıklardan korunma, yaşlanmayı yavaşlatma, fazla kilolardan kalıcı olarak kurtulma, düşünsel ve fiziksel performansı belirgin şekilde artırma; enerjik ve dinamik olma gibi somut faydaları var diyebiliriz...
G: Nasıl bir yöntemle uygulanabiliyor?
S.S: Uygulama aşamasında, öncelikle kişi, hangi Gentest modelinin kendisi için uygun olduğuna uzmanlarımızla birlikte karar veriyor. Ardından, Gentest ofisinde ya da kişinin evinde ağız mukozasından acısız bir işlemle hücre toplanıyor, kan ve idrar örnekleri alınıyor. Çocuklarda ise yalnızca ağız mukozasından hücre toplanıyor.
G: Peki her yaş grubuna uygulanabiliyor mu? Maliyetlerinden de bahseder misiniz?
S.S: Gentest'in 2 yaşından itibaren farklı yaş gruplarına, sporculara, yöneticilere, çocuk sahibi olmak isteyenlere, hamilelere, kilosunu kontrol altına almak isteyenlere ve daha birçok farklı ihtiyaca yönelik çeşitli modelleri bulunuyor. Maliyetleri bu modellere göre değişiklik göstermekle birlikte bin 950 lira ila 18 bin 950 lira arasında değişiyor.

G: Biraz da hobi diyelim... Resim sanatına meraklısınız. Ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?
S.S: Doğrusu son yıllarda pek resim yapamıyorum.

"İcra olarak klasik Türk müziğini çok severim. Çeşitli korolarda yer aldım. Usta olmasam da akordeon çalar, şarkı söylerim. Dinlemek için tercihim klasik batı müziğidir. Aydınlanma çağı bestecilerini çok severim. Ama bütün müzikler içinde en keyifle ve derinliğine dinlediğim parça, Maria Callas'ın söylemesi şartıyla, Norma operasından Casta Diva'dır."

Bilimsel ve toplumsal faaliyetler zamanımı bütünüyle dolduruyor. Resim yaptığım zamanlarda guaj boya tercih ediyorum. Resimlerim genellikle reprodüksiyon tarzında oluyor.

G: İyi bir de kütüphaneniz var. Daha çok ne tür kitaplar ilgi alanınızda?
S.S: Son derece eklektik bir kütüphanem var. Ben her şeyi merak ederim. Bu da kitaplarıma yansır. Kütüphanemde yemek kitabından romanlara, sembollerin anlamından dinler tarihine, felsefeden fütürizme kadar çok değişik konularda kitap bulunur. Genel kitaplarımı evde, mesleki olanları ofisimde bulundururum.

G: Müzik ve İllüzyonizm'in de ilgi alanınızda olduğunu öğrendik... Bunlardan da bahseder misiniz bizlere...
S.S: İcra olarak klasik Türk müziğini çok severim. Çeşitli korolarda yer aldım. Usta olmasam da akordeon çalar, şarkı söylerim. Dinlemek için tercihim klasik batı müziğidir. Aydınlanma çağı bestecilerini çok severim. Ama bütün müzikler içinde en keyifle ve derinliğine dinlediğim parça, Maria Callas'ın söylemesi şartıyla, Norma operasından Casta Diva'dır.

G: Son olarak Beşiktaş tutkunuzu sorarak sohbetimizi tamamlayalım. Maçlara gidiyor musunuz? Bu yıl ligde ve Avrupa'da şansını nasıl görüyorsunuz takımınızın...

S.S: Ben Kabataş Erkek Lisesi mezunuyum. Kabataş'la Beşiktaş Jimnastik Kulübü arasında tarihi ve organik bağlar vardır. Kabataş Erkek Lisesi Eğitim Vakfı'nın kuruluşundaki en genç mütevelliydim. Beşiktaş JK kongre üyesiyim. Kabataşlı Beşiktaşlılar Derneği'nin üyesiyim. Hem okulum hem kulübüm, bana temsil ettikleri değerler bakımından çok derin etki etmişlerdir. Beşiktaş maçlarını stadyumda seyrederim. Çok iyi bir taraftar olduğumu düşünüyorum ama asla fanatik değilim. Hep doğru ve haklıyı savunurum. Bunlar da zaten kulübümün tarihi değerleridir. Bu yıl UEFA Avrupa Ligi'nde gruptan çıkacağımıza ve en az çeyrek finale ulaşacağımıza inanıyorum.

Aşk, Feminenlik, İlham ve Güç "Raiana Mücevher"

BEUATY LOUNGE GÜZELLİK MERKEZİ'NİN KURUCUSU IANA PIZHURINA, MÜCEVHER SEKTÖRÜNE DE İDDİALI BİR GİRİŞ YAPTI. PIZHURINA İLE "RAIANA" MARKASINI KONUŞTUK...

Iana Pizhurina / Iana Beuaty Lounge Güzellik Merkezi'nin Kurucusu

Etiler'de hizmet veren Iana Beuaty Lounge Güzellik Merkezi'nin kurucusu Iana Pizhurina, kişisel bakımın yanı sıra yaratıcısı olduğu "Raiana Mücevher" markası ile tasarım sektörüne hızlı bir giriş yaptı... Kadınları hem güzelleştiren hem de süsleyen Iana Pizhurina ile mücevher tasarımı sektöründeki yolculuğunu konuştuk...

Gentleman: Güzellik ve mücevher kadınların vazgeçemeyeceği iki alan. Siz de kadınları hem güzelleştiriyorsunuz hem de en büyük tutkuları olan mücevherle süslüyorsunuz. Mücevher tasarımına olan ilginiz nasıl başladı?
Iana Pizhurina: Mücevher her zaman ilgi alanımda olan ve hep dikkatimi çeken bir konu oldu. Güzellik tamamlanmış olmalıdır. Mücevherler güzel kadınların daha da güzel görünmesini sağlıyor. Bu düşünceden yola çıkarak tasarımlarımı oluşturmaya başladım. Mücevher tasarlamaya başlamamdaki en büyük etken ise kendim için mücevher alışverişi yapmak istediğimde hayli zor beğenen bir bayan oluşumdur. Gerek tasarım gerekse kullanılan taşların yüksek kalitede olmasını isterim ve bu sebeple de aradığım ürünleri çoğu zaman bulamadığım için sahip olmayı istediğim parçaları kendim tasarlamaya ve üretmeye karar verdim. Sahibi olduğum Iana Beauty Lounge Güzellik Merkezi'ni de aynı fikir ile kurmuştum. O zaman da gittiğim yerlerde istediğim kalitede servis alamayınca ben de güzellik merkezimizi açtım.

G. Tasarımlarınızı yaparken sizin için en önemli etken nedir?
I.P: Bir mücevher tasarımı yaparken beni en çok etkileyen ve tasarımlarıma yön veren duygu, mücevherin feminen olmasıdır. Mücevher kadını yansıtır, mücevher bir kadının en değerli giysisidir.

G: Mücevherlerinizi hangi malzemeler ile yapıyorsunuz?
I.P: Mücevherlerimiz seviye olarak "Masterpiece Fine Jewellery" denilen yüksek segmentte ürünler. Tasarımlarımızda pırlanta, garnet, aquamarine, safir, yakut, zümrüt kullanıyoruz. Bu çeşitliliği müşterilerimizden gelen talebe göre de uygulayabiliyoruz. Mücevherlerimizin tamamı 18 ayar altın üzerine çalışılıyor.

G: Tasarımlarınızı yaparken nelerden ilham alıyorsunuz?
I.P: Mücevherlerimi üretirken tüm parçaları, sanki hepsini kendim için tasarlıyormuşum gibi düşünüyorum. Bu duygunun etkisi ve içimden gelen ilham ile benim için herbiri eşsiz bir parçaya dönüşüyor. Bunu yaparken dış dünyadan değil, iç dünyamdaki duygu ve etkiler ile hareket ediyorum. Aşk, feminenlik, ilham ve güç içimde var olan kuvvetli duygular ve etkiler. Dış dünyadan ilham aldığımı söyleyemem.

G: Kişiye özel tasarımlar yapıyor musunuz?
I.P: Evet, kişiye özel tasarım yapıyoruz. Özel tasarım talebinde bulunan müşterilerimiz için süreci baştan sona, tasarımından seçilecek taşlara kadar zevkle ben takip ediyorum. Birçok müşterimizden bu yönde talep alıyoruz. Bu üretim yolculuğunu severek titiz bir çalışma ile yürütüyorum. Tabii ki klasik ürünlerimiz de mevcut. Bu ürünlerimiz ile de müşterilerimize hizmet veriyoruz.

G: Takı ve mücevher tasarımı son dönemde oldukça revaçta. Sizin mücevher tasarımlarınızı benzerlerinden ayıran ve özel kılan tarafları nelerdir?
I.P: Sıklıkla diğer bilinen markalara ait ürünlerini inceliyorum fakat kendi tasarladığım ve ürettiğim mücevherlerdeki elegant duyguyu bulamıyorum. Benim mücevherlerim ruhumu yansıtıyor. Klasik ve romantik, aynı zamanda da modern bir dokunuş var mücevherlerimde.

G: Tasarımlarınızı markalaştırmak için neler yapacaksınız?
I.P: Biz çok genç bir markayız. Raiana Mücevher, genç, dinamik bir oluşum. Sektöre hayli süratli ve kuvvetli girdik. Markalaşma yolunda yurtiçi ve yurtdışında mağazalar zinciri kurmayı planlıyoruz. Kapalıçarşı'da Nuruosmaniye'de bir imalathanemiz ve kapsül koleksiyonumuzun sergilendiği bir Showroom'umuz bulunuyor. 2018 yılı büyüme planımızda, Moskova ve ardından da Dubai'de açacağımız Showroom'lar ile ürünlerimizi müşterilerimiz ile buluşturmayı planlıyoruz. Ön hazırlıklarımız devam ediyor.

Gentleman

İmtiyaz Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni
Feyzan Ersinan
feyzanersinan@gentlemanturkiye.com

Yazı İşleri Müdürü
Başar Babataş
basarbabatas@gentlemanturkiye.com

Direktör ve Editör
Paolo Panerai

Direktör
Giulia Pessani

Katkıda Bulunanlar
Türkiye: Halil Günüç (Görsel Yönetmen) halilgunuc@gentlemanturkiye.com, Coşkun Çeler (Fotoğraf) coskunceler@gentlemanturkiye.com, Yeşim Akın (Reklam) yesimakin@gentlemanturkiye.com, Çiğdem Tümer (Çeviri), Osman Geylan, Günnur Gündüz Ayar

İtalya: Andrea Conti, Claudio Costa, Enrico Dal Buono, Nanni Delbecchi, Simonetta De Pasca, Martina Grandori, Paco Guarnaccia, Fabio Petrone, Alex Pietrogiacomi, Cesare Pillon, Maurizio Toma. Fotoğraf: Christopher Burke (ilüstrasyon), Contrasto, Gianluigi Di Napoli, Carlos Folgoso/M. Sestini, Claudio Gallone, Getty Images, Damiano Groppi (ilüstrasyon), Luz Photo, Marta Piazza, Rosebud, Roberto Sorrentino, Giovanni Squatriti

İtalya Ofis
Merkez: Stefano Ardemagni, Marco Mereghetti,
Yazı İşleri: Gioia Carozzi, Cristina Cimato, Nicoletta Costa Novaro, Ilaria De Bartolomeis, Giuliana Di Paola, Alessandra Oristano,
Sayfa Düzeni: Giada Barbarani, Laura Pizzardello, Samantha Primati, Lorenzo Sesini,
Multimedya Yazı İşleri Birimi: Cinzia Minafra, Consuelo Ogueta, Loredana Poggi
Sekreterlik ve Görsel Araştırma: Alba Pedata, Paola Pigozzi

İmaj: Chris Burke (illustrazioni), Corbis, Stephane Frances/Volpe, Claudio Gallone, Maggi & Maggi, Luca Manfredi, Marco Pagani, Mauro Parmesani, Richiardi Fotocronache, Armando Rotoletti/G. Neri, Olivier Roux/Volpe, Sea & See, Massimo Sestini/G. Neri, Simephoto, Jacek Soltan, Roberto Sorrentino, Enzo Truoccolo/MDA

Yayın Türü
Yaygın Süreli

OPTİMİST MEDYA
'Globus' DÜNYA Basınevi
100. Yıl Mahallesi 34204
Bağcılar - İstanbul
Tel: (0212) 4402424

Ofset Hazırlık Ve Baskı
Radika Matbaa Sanayi ve Tic. Ltd. Şti
100.Yıl Mah. Mas-sit 4.Cad. No:124 Bağcılar - İstanbul / TURKEY
Tel: 0 212 629 07 47
info@radikamatbaa.com

Dağıtım
DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş

© Copyright by MILANO FINANZA EDITORI SpA, Milano-İtalya

Gentleman R is a trademark registered and licensed by Milano Finanza, Class Editori (Milan, Italy), Format, concept and content are exclusively copyright of Class Editori (Milan, Italy)

Terzi Usulü Malikâneler

Tailor-made Buildings…

Villa ve malikâne alanındaki tecrübe ve birikimlerimizle, yurt dışında Premium müşterilerin faydalandığı, tamamen projeye özel mimarların, mühendislerin oluşturduğu ve evde yaşayacak kişilerle beraber ortak çalıştıkları, kişilerin kendileriyle, ruhlarıyla ve hayat anlayışlarıyla uyumlu müstakil evler oluşturuyoruz.
Gelin Ons Mimari Yapı sizi de hayallerinize ulaştırsın…

Statik ve Dayanım gücü ultra düzeyde güvenli yapı
Tarza özgün Tasarım olanağı
Na tamam yapılar da uygulanabilme olanağı
Mevcut ve eski müstakil eve terzi usulü Regola
Safe Panic Room (Güvenli Panik Odası)
Safe Passage Room (Güvenli Geçit Odalar)

Hareket edebilen Flex duvarlar
Dönen Paneller
Özel Ses ve Isı İzolasyonları
Son Teknoloji ile donatımlı Akıllı Yapı
Dijital Güvenlik

ONS
MİMARİ YAPI

www.onsmimariyapi.com
Tel: 0(212) 912 3 323

BAŞARMIŞ İNSANLAR
HERKESİN GİTTİĞİ YOLDAN
GİTMEZLER.

HERKESİN BİNDİĞİ
OTOMOBİLE BİNMEZLER.

Lexus Deneyim Hattı
0212 354 0 355

www.lexus.com.tr /lexusturkiye

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

İlanda yer verilen modelin birleşik CO_2 salımı 137-188 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 6.5–7.1 lt/100 km değerleri arasındadır.